


CA1  
AI  
-76P66

GOVT







Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115504938>





# Anti-Inflation Board

AI AI  
- 76 P66



Government  
Publications



## Prices and Profits Technical Bulletins New and Revised

### November 1976



Anti-Inflation  
Board

Commission de lutte  
contre l'inflation





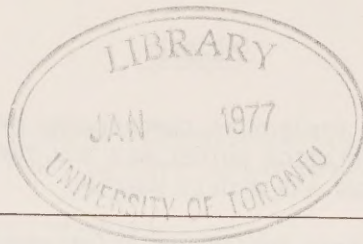


TABLE OF CONTENTS

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-1-P-Revised	COMPLIANCE PLAN IN RESPECT OF EXCESS REVENUE EARNED IN THE FIRST COMPLIANCE PERIOD	9
	A. Introduction	9
	B. General Principles	9
	C. Seasonal Fluctuations	10
	D. Compliance Plan Period	10
AI-2-P-Revised	CONSOLIDATED REPORTING UNDER PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	11
	A. Consolidated Groups	11
	B. Principles of Consolidation	12
	C. Accounting Principles	13
	D. Common Fiscal Periods	13
	E. Interim Price Justification	13
AI-3-P-Revised	APPLICATION OF PROFIT MARGIN GUIDELINES (DIVISION 5) AND INTERIM PRICE MEASUREMENT GUIDELINES (DIVISION 6) - PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	15
	A. General Principles	15
	B. Use of Divisions 5 and 6	16
AI-4-P-Revised	SELECTION OF GUIDELINES - DIVISION 4 OF PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	19
	A. Introduction	19
	B. General Principles	19
	C. Ability to Allocate Costs	20
	D. A Product and a Product Line	21
	E. Suppliers with Different Types of Operations	22



<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-5-P-Revised	PERSONS SUBJECT TO ENFORCEMENT OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES FOR THE RESTRAINT OF PRICES AND PROFIT MARGINS	23
	A. Persons Subject to Enforcement ...	23
	B. Definitions	24
	C. Changes in Number of Employees	25
	D. Construction Industry Employers of 20 or More Persons	25
AI-6-P-Revised	REPORTING REQUIREMENTS UNDER PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	27
	A. Reporting Requirements	27
	B. Level I Suppliers - Designated by AIB	28
	C. Level II Suppliers	28
	D. Level III Suppliers	28
	E. Construction Industry	29
	F. Suppliers who Engage in Association Bargaining	30
	G. Board Options	30
	H. Prenotification	30
AI-7-P-Revised	EXPORT SALES	31
	A. Introduction	31
	B. Definitions	31
	C. Exception	33
	D. Cost Allocation	33
	E. Optional Inclusion of Export Sales under Domestic Guidelines	34
	F. Pricing	34
	G. Diversion of Supply	34
	H. Investment	34
AI-8-P-Revised	INTEREST AND DIVIDEND INCOME	37
	A. Interest Included	37
	B. Interest Excluded	37
	C. Dividends Included	38
	D. Dividends Excluded	38
AI-9-P	PRICES AND PROFITS, GUIDE TO FORMS AND TECHNICAL BULLETINS	--
	This bulletin remains in force but is not being re-issued at this time.	



<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-10-P-Revised	DEFINITION OF "DISTRIBUTOR" IN SECTIONS 3 AND 83 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	39
	A. Introduction	39
	B. Substantial Change in Form	39
	C. "De Minimus" Rule	40
	D. The Supply of Services	40
AI-11-P	DIVIDENDS	--
	<u>This bulletin remains in force but is not being re-issued at this time.</u>	
AI-12-P-Revised	LONG-TERM AGREEMENTS ENTERED INTO PRIOR TO OCTOBER 14, 1975	43
	A. Introduction	43
	B. Compliance Periods Commencing On or Before October 14, 1976	43
	C. Compliance Periods Commencing After October 14, 1976	44
AI-13-P-Revised	RESTRICTED EXPENSES	45
	A. General	45
	B. Nature of Restriction	45
	C. Transitional Rule	46
	D. Identification of Restricted Expenses	47
	E. Advertising, Promotion and Public Relations Expenses	47
	F. Plant and Office Re-Arrangement, Moving, Landscaping and Decorating Expenses	47
	G. Research, Development and Similar Expenses	48
	H. Management Fees	49
	I. Charitable Donations	49
	J. Political Contributions	49
	K. Educational, Convention and Training Expenses	50
AI-14-P-Revised	ALLOWABLE COSTS: EXTRAORDINARY AND ARTIFICIAL ITEMS	51
	A. Underlying Principle	51
	B. Extraordinary Items	51
	C. Artificial Items	52

---

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-15-P	PROFESSIONAL FEES AND INCOMES	--
	<u>This bulletin remains in force but is not being re-issued at this time.</u>	
AI-16-P	LAND - SUBSTITUTED COST METHOD	53
	A. Introduction	53
	B. Application and Basis for Demonstration of Compliance	53
	C. Substitution - Land Disposed of During the Base Period	54
	D. Substitution - Land Disposed of During the Compliance Period	54
	E. Valuations	55
	F. Non-Arm's Length Transactions	56
	G. Illustration	56
AI-17-P	COMPETITIVE BIDDING IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY	61
	A. Introduction	61
	B. General Principle	61
	C. Contracts to which Paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h) Apply	61
	D. Suppliers to whom Paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h) Apply	62
	E. "De Minimus" Rule	62
	F. Selection of Base Periods	
	(1) Summary of Options - Part 1	63
	(2) Summary of Options - Part 7	63
AI-18-P-Draft	PRODUCT LINE	--
	<u>This bulletin has been withdrawn.</u>	
AI-19-P	LOW BASE RELIEF	65
	A. The 8% Rate of Return	65
	B. Formulation of Low Base Relief	65
	C. Average Equity - General Provisions	66
	D. Average Equity - Special Rules	66
	E. Sample Calculations	67
	F. Associated Suppliers	71
	G. Suppliers of Property and Casualty Insurance, Chartered Banks and Suppliers Who Act as Financial Intermediaries	71

---



---

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-20-P	PRICING GUIDELINES	73
	A. Forecasting Costs and Revenues	74
	B. Reporting Requirements	75
	C. Pricing Rules	76
AI-21-P-Draft	PRICING AND PRODUCTIVITY CREDITS	--
	<u>This bulletin has been withdrawn.</u>	
AI-22-P-Draft	TRANSITIONAL RULES AND REPORTING REQUIREMENTS UNDER PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	--
	<u>This bulletin has been withdrawn.</u>	
AI-23-P	APPLICATION OF PARTS 1 AND 7 OF THE GUIDELINES TO SUPPLIERS OF PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE	77
	A. Basis for Demonstration of Compliance	77
	B. Accounting Principles	78
	C. Adjusted Operating Profits	78
	D. Investment Income	78
	E. Allowable Costs	79
	F. Low Base Relief	79
	G. Regional Variation in Degree of Rate Increase	80
	H. Reporting Requirements	80
	I. Excess Revenue Compliance Plans	81
AI-24-P	EXPLANATION OF GUIDELINES FOR CHARTERED BANKS	83
	A. Introduction	83
	B. Definitions	83
	C. General Principle	84
	D. Application	84
	E. Reporting Requirements	84
	F. Low Base Relief	85
	G. New Capital Credit	85
	H. Transitional Rule	85
	I. Pricing Guidelines	85
AI-25-P-Draft	APPLICATION OF PRODUCT LINE AND OVERALL TARGET MARGIN RESTRAINTS	--
	<u>This bulletin has been withdrawn.</u>	

---

---

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-26-P	DEDUCTION FROM EXCESS REVENUE UNDER SUBPARAGRAPH 9(a)(iv) OF PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	87
	A. The Nature of the Deduction	87
	B. Calculation of the Deduction	88
	C. Computing Adjusted Operating Profit per Unit	88
AI-27-P	PERSONS WHO BECOME SUBJECT TO THE MANDATORY PROVISIONS OF THE ANTI- INFLATION ACT AND GUIDELINES AFTER OCTOBER 14, 1975	91
	A. Introduction	91
	B. Demonstration of Compliance	91
	C. Returns of Information	92
	D. Dividends	92
AI-28-P	EXCESS REVENUE AND COMPLIANCE PLANS	93
	A. Introduction	93
	B. Compliance Plan - General Requirements and Conditions	94
AI-29-P	INVESTMENT CREDIT	95
	A. Introduction	95
	B. Calculation of the Credit	95
	C. Qualified Investments	96
	D. Claiming an Investment Credit - Investment Intention Report	96
	E. Investment Credit Computations	
	(1) Investment Credit Factor	97
	(2) Effective Target Margin Factor	99
AI-30-P	CONSOLIDATED REPORTING UNDER PARTS 6 AND 7 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	103
	A. Application of Bulletin	103
	B. General Principles	103
	C. Conditions Governing Consolidation	104
	D. Accounting Principles	105
	E. Low Base Relief	106
	F. Transition	106
	G. Divisionally Organized Firms	106

---



---

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-31-P	REPORTING REQUIREMENTS UNDER PART 7 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES	107
	A. Reporting Requirements	107
	B. Level I Suppliers - Designated by AIB	108
	C. Level II Suppliers	108
	D. Level III Suppliers	109
	E. Construction Industry	109
	F. Suppliers who Engage in Association Bargaining	110
	G. Board Options	110
	H. Prenotification	111
AI-32-P	EXPLANATION OF GUIDELINES FOR SUPPLIERS OTHER THAN CHARTERED BANKS THAT ENGAGE EXCLUSIVELY IN FINANCIAL INTERMEDIARY OPERATIONS	113
	A. Introduction	113
	B. Definitions	114
	C. Application	114
	D. Reporting Requirements	115
	E. Low Base Relief	115
	F. New Capital Credit	115
	G. Compliance Plans	115
	H. Pricing Guidelines	116
AI-33-P	EXPLANATION OF GUIDELINES FOR TRUST COMPANIES AND OTHER SUPPLIERS SUBJECT TO BOTH PART 6 AND PARTS 1 AND 7 OF THE GUIDELINES	117
	A. Introduction	117
	B. Application	118
	C. Reporting Requirements	118
	D. Low Base Relief	119
	E. Target Net Margin Percentage	119
	F. Freeze on Service Rates	119
	G. New Capital Credit	120
	H. Compliance Plans	120
	I. Pricing Guidelines	120

---

---

<u>Publication No.</u>	<u>Subject</u>	<u>Page</u>
AI-34-P	COMPLIANCE PLANS FILED IN RESPECT OF EXCESS REVENUE EARNED BY A SUPPLIER DURING HIS COMPLIANCE PERIOD WHICH INCLUDES OCTOBER 14, 1976	121
	A. Application of Bulletin	121
	B. General Principles	121

NOTE: REPRINTS OF EACH OF THE ABOVE BULLETINS MAY BE  
OBTAINED FROM THE ANTI-INFLATION BOARD. THIS INCLUDES  
BULLETINS WHICH ARE NOT BEING RE-ISSUED AT THIS TIME.

PLEASE SPECIFY THE PUBLICATION NUMBER AND TITLE OF EACH  
BULLETIN DESIRED, AS WELL AS THE NUMBER OF REPRINTS  
WANTED.

REPRINTS ARE AVAILABLE FROM AIB REGIONAL OFFICES,  
DISTRICT TAXATION OFFICES OR BY CONTACTING:

PRODUCTION AND DISTRIBUTION UNIT  
COMMUNICATIONS BRANCH  
ANTI-INFLATION BOARD  
219 LAURIER AVENUE WEST  
OTTAWA, ONTARIO  
K1P 6B1

(613) 995-6642

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: COMPLIANCE PLAN IN RESPECT OF EXCESS REVENUE EARNED IN THE FIRST COMPLIANCE PERIOD

No: AI-1-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-1 dated December 19, 1975. It is relevant only with respect to the treatment of excess revenue earned in compliance periods which include October 14, 1975.

A general discussion of the Anti-Inflation Board's attitude towards excess revenue and Compliance Plans is contained in bulletin AI-28-P. Compliance Plans with respect to second compliance period excess revenue are discussed in bulletin AI-34-P.

## A. Introduction

The first compliance period for a firm subject to Part 1 of the Anti-Inflation Guidelines is the fiscal year which includes October 14, 1975. The Guidelines permit firms to deduct from apparent excess revenue in their first compliance period any excess revenue resulting from transactions that occurred before October 14, 1975. Even so, some suppliers will still commence the control period with profit margins higher than those allowable under the Guidelines.

These suppliers are required to file a Compliance Plan with the Board when they file their first annual Compliance Period Report. This plan will include a short overview of the current business environment of the supplier and the actions the supplier plans to take to bring himself into compliance with the Guidelines.

## B. General Principles

In judging the acceptability of a Plan, and in reviewing the compliance of a supplier with the Guidelines, the Board will use the following principles:

- (1) The Plan should result in the elimination of all excess revenue attributable to the first compliance period within the first two full fiscal quarters following that period.





- 
- (2) Suppliers should set prices during the period in which their current margin exceeds their base margin so that the aggregate of price increases multiplied by the number of units sold in the first two full fiscal quarters from the end of the compliance period in which excess revenue first occurred, does not exceed the aggregate of price reductions multiplied by the number of units sold in that same period.

#### C. Seasonal Fluctuations

Since the Guidelines apply to suppliers on a fiscal year basis, excess revenue calculations are not affected by seasonal factors. In this first compliance period, however, suppliers will be determining excess revenue for portions of their normal fiscal year and some may have excess revenue which is attributable solely to normal seasonal fluctuations in their business.

The Board will permit these suppliers to pro-rate reasonably the income of their first compliance year so that excess revenue calculated in this way for the period after October 14, 1975 does not reflect normal seasonal fluctuations in income. Suppliers making such adjustments must provide supporting evidence for them in their Compliance Plans.

#### D. Compliance Plan Period

The choice of two full fiscal quarters as the time allotted for firms to move into compliance with the Guidelines may prove impractical for some firms. In extreme cases the Board will permit a longer time period.

Suppliers submitting a Compliance Plan will be placed on a quarterly reporting system and their performance will be monitored on this basis.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: CONSOLIDATED REPORTING UNDER PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No.: AI-2-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces bulletin AI-2 dated January 29, 1976 and AI-2-P-Draft Revised issued June 11, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning on or before October 14, 1976. Consolidated reporting under Part 7 of the Guidelines is set out in bulletin AI-30-P.

For purposes of determining and reporting compliance with the Anti-Inflation Guidelines, a supplier is generally regarded as an individual corporate entity, partnership or proprietorship. There are cases, however, where the interrelationship of the activities of a number of associated corporations is such that compliance would be more realistically monitored on a consolidated basis. This bulletin is intended to provide such corporations with the option of assessing and reporting compliance on a consolidated basis subject to the provisions set out below.

## A. Consolidated Groups

Consolidated reporting will generally be accepted by the Anti-Inflation Board only in respect of Canadian corporations which are associated within the meaning of section 256 of the Income Tax Act and which are normally consolidated for financial reporting purposes subject to the following restrictions:

- (1) Only corporations which are included in a consolidated group in the base period may be consolidated in a compliance period.
- (2) Corporations consolidated in the base period must be consolidated in a compliance period unless the corporation is no longer a member of the associated group.

The Board may require that base period data be restated in the event of a disposition where the base period operating results would no longer provide a proper benchmark for the demonstration of compliance with respect to the ongoing activities of the remaining members of the reporting group.



- 
- (3) Corporations subject to Parts 2 or-5 of the Guidelines cannot be consolidated with corporations subject to Part 1.
  - (4) Corporations may only be consolidated if the reporting group does not demonstrate compliance exclusively on the basis of the overall net margin provisions of section 18 and if the number and structure of the product lines upon which the reporting group demonstrates compliance is satisfactory to the Board.
  - (5) Subject to the foregoing restrictions an associated group which elects to consolidate must include therein all corporations eligible to consolidate. For example, it would not be appropriate to exclude from the consolidations a subsidiary which incurred losses in the base period in order to obtain a greater advantage from section 8(2) of the Guidelines.

Associated groups with complex corporate structures may wish to consult with officials of the AIB to determine if their proposed method of consolidation will be acceptable.

#### B. Principles of Consolidation

The objective of allowing consolidation for compliance purposes is to enable an associated group to determine adjusted operating profits for reporting purposes as if the businesses of the individual corporate entities had functioned as divisions of one corporation.

For example, a parent company whose business is retailing the products of its manufacturing subsidiary as well as products purchased from others would normally be subject to the distributor rules in section 15 for its entire business while the subsidiary would fall under one of sections 16, 17 or 18. If the parent and subsidiary elect to consolidate, only the portion of the parent's business that represents the sale of goods purchased from unrelated suppliers would be subject to section 15. The sale of goods manufactured by the subsidiary would be subject to sections 16, 17 or 18 as if the parent had actually manufactured the goods.

Accordingly, consolidation could involve the use of different base periods than would have applied if the companies had filed separately.

The Board has indicated that it is willing to give suppliers somewhat more flexibility than allowed in the Guidelines in applying the different sections to the different types of operations in their business. Reference should be made to the heading "Suppliers With Different Types of Operations" in bulletin AI-4-P-Revised.



---

### C. Accounting Principles

Once the corporations to be consolidated are identified the accounting principles employed should conform as closely as possible to generally accepted accounting principles applied on a consistent basis in both the base and compliance periods.

The amortization of the excess of fair market values over book values at time of purchase will be regarded as allowable costs providing they reflect consistent amortization of the same assets in both the base period and the compliance period.

### D. Common Fiscal Periods

Where corporations in the consolidated group do not have a common fiscal period, it will be necessary to establish a common basis for reporting. In such circumstances the fiscal period of the largest (in terms of gross revenue from operations) of the controlling corporations should usually be adopted by all the other corporations in the consolidated group.

This does not mean that some individual corporate entities need to change their normal fiscal period. It does require, for reporting purposes, that all companies in the group prepare base and compliance period data based on the same fiscal period.

### E. Interim Price Justification

Although the Board is prepared to allow consolidated reporting for compliance purposes, the Board reserves the right to request individual corporate entities to justify price changes using Division 6 of Part 1 of the Guidelines. In particular, this applies to companies who report as part of a consolidated group and who derive more than 10 per cent of gross revenue from operations or more than \$5 million from sales to persons outside the associated group, whichever is the lesser amount. These companies should maintain records to justify price changes under the appropriate pricing guideline.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: APPLICATION OF PROFIT MARGIN GUIDELINES (DIVISION 5) AND INTERIM PRICE MEASUREMENT GUIDELINES (DIVISION 6) - PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-3-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-3 dated January 29, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning on or before October 14, 1976.

## A. General Principles

Suppliers subject to Part 1 of the Anti-Inflation Guidelines are required to meet two tests:

- (1) Profit Margin Guidelines
- (2) Interim Price Measurement Guidelines.

The presence or absence of "apparent excess revenue" under the profit margin guidelines will be the primary determinant of the Anti-Inflation Board's attitude to the acceptability of a supplier's behavior in a compliance period. The objective of the excess revenue calculation is to provide a formal annual test which is reconcilable to a supplier's audited annual financial statements, is free of seasonal factors and allows for self-assessment by the supplier.

Suppliers should be aware that this is not a passive test by which the Board will wait for the end of a compliance period to intervene in a supplier's activities. The Board expects suppliers to act on their own initiative, taking steps to ensure that prices are set in a manner that does not lead to the creation of apparent excess revenue.





---

## B. Use of Divisions 5 and 6

The interim price measurement guidelines in Division 6 are the device for ensuring that prices are set in a manner that does not lead to the creation of excess revenue. These guidelines are intended to provide suppliers and the Board with a means to judge the acceptability of a price change without waiting for the end of a compliance period.

Though the Board may be less rigid in applying the price measurement guidelines than the profit margin guidelines, given that the former involve estimation while the latter do not, it will use the price measurement guidelines to assess price changes on a day-to-day basis. In cases where the Board judges that they are not properly applied and that a price or set of prices may result in apparent excess revenue, the Board is prepared to use its powers of investigation and persuasion to alter such prices... Suppliers have, therefore, an obligation to follow the interim price guidelines.

There may be instances where a strict application of Division 6 rules would force a supplier to price in a way which would leave him with less revenue or more revenue than what is permitted under Division 5. In such instances, the Board's primary concern will be whether or not a supplier has earned excess revenue as measured by the rules set out in Division 5 and compliance with the interim price measurement guidelines will be assessed in the following manner:

- (1) In general, a supplier must set his prices in a manner which leads to no excess revenue as defined in Division 5.
- (2) A supplier who can satisfy the Board that he is controlling prices in a manner which will not lead to excess revenue will be regarded as having satisfied the requirements of Division 6.
- (3) Suppliers should be prepared to furnish detailed forecasts of costs (by major input), volumes of sales, and expected increases in productivity to the Board.

A supplier may choose to price in a manner different from that described in Division 6, but which he considers consistent with earning no excess revenue. However, a supplier who sets prices in this way may later be restricted in claiming exemption for any apparent excess revenue on the grounds that it resulted from unforeseen favourable cost developments as set out in subparagraph 9(a)(iii).

In adjusting prices throughout the compliance period, a supplier who is not using Division 6 should ensure that his profit per unit of output, or his profit margin on a product line or on his entire business (depending on which guideline is used to assess excess revenue), does not exceed in each fiscal quarter of the compliance period the amount allowed by Division 5 for the compliance period as a whole. If a supplier can clearly

---

demonstrate a seasonal pattern to his profit per unit of output or his profit margin, he can maintain his past seasonal pattern in profit margins as long as he can demonstrate that no excess revenue will result.

This approach to pricing allows suppliers operating under section 17 leeway in setting the price of individual products in a product line which is not available in the related interim price measurement guidelines set out in section 23. Suppliers should avoid setting prices in a manner which leads to excessive profit loading on any single product or product line, or on any product or product line in a particular region or market. To prevent this, the Board reserves the right to specify that a supplier must use the interim price measurement guidelines to control the price or prices of a particular product, or set of products.





---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: SELECTION OF GUIDELINES - DIVISION 4 OF PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-4-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-4 dated January 29, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning on or before October 14, 1976.

This bulletin sets out the general principles which should govern suppliers in selecting the appropriate rule to determine excess revenue in these compliance periods.

## A. Introduction

For the purposes of determining and reporting compliance with the Anti-Inflation Guidelines, a supplier must assess whether he has earned or will earn excess revenue. The procedures for making this assessment are set out in Divisions 5 and 6. Because there are many types of suppliers who must adhere to the Guidelines, there are four separate rules (sections 15, 16, 17 and 18) governing the calculation of excess revenue and a corresponding set of rules to govern interim pricing decisions (sections 21, 22, 23 and 24). Suppliers must choose which of these rules to apply to their business, or to the different parts of their business. Division 4 of the Guidelines sets out the basis for making this decision, which is critically important because the different rules may have, for some suppliers, quite different effects on the way in which they must control prices.

## B. General Principles

Initial selection of the appropriate guideline will be made by the supplier. The Board may, however, review this selection and, in cases where it believes a supplier's choice seriously impairs the integrity of the price restraint rules, will indicate to the supplier that an alternative guideline should be used.



---

Suppliers should experience little difficulty in determining that part of their business to which section 15 applies. In considering section 16, suppliers should ensure that they are applying the rules to products which meet the conditions set out below. If they cannot, the Board's general preference is that section 17 be used and only if this is clearly impractical should section 18 be used.

In making their choice, suppliers should examine the full implications of the effects of the different rules over the life of the program. A supplier who chooses to use section 16 instead of sections 17 or 18, or section 17 instead of section 18, will generally not be allowed to use sections 17 or 18, as the case may be, at a later date. Once a supplier has indicated he is able to allocate costs, he must continue to do so.

Selection of the appropriate rule may take into account the administrative feasibility of one guideline over another. It is desirable that existing accounting and information systems be used to the greatest extent possible in order to minimize costs of complying with the program.

For example, a supplier having a divisional or departmental record keeping system may find it easiest to assess compliance under section 17. As long as the divisions or departments roughly correspond to product lines, this would be acceptable to the Board. Similarly, a supplier with thousands of products may, even if able to allocate costs to individual products, group the products into product lines and use section 17 in order to minimize the administration cost of the program. In extreme cases, the Board may determine that the use by a supplier of section 16 would make it impossible for the Board to carry out its duties to effectively monitor and assess compliance with the Guidelines, and may indicate to a supplier that section 17 should be used to assess compliance.

### C. Ability to Allocate Costs

While the Board prefers that suppliers elect sections 16 or 17 rather than section 18, it is anxious that the Anti-Inflation Program does not lead suppliers to incur unnecessary costs. As a general principle, the basis for deciding whether a supplier can or cannot allocate costs will be whether he was able to and did in some regular fashion allocate costs prior to October 14, 1975. While it may be possible for suppliers to now introduce systems to allocate costs, the Board cannot condone this being done solely to allow a supplier to use a rule which allows him more flexibility in controlling his prices, thereby breaking the spirit of the Guidelines. In such cases, the Board may ask the supplier to continue to use his previous practices.

As section 12 states, suppliers do not need to be able to allocate all costs to individual products, or product lines. Suppliers must, however, be able to allocate all non-overhead costs, both direct and indirect, to the product or product line.

---

To meet the conditions of subsections 10(1)(b) or (c), a supplier should allocate overhead costs such as selling, administration or financial costs on a reasonable basis if they are the only costs not customarily allocated. Although the Guidelines are silent on the allocation of revenues, a consistent matching of costs and revenues is essential for assessing compliance.

#### D. A Product and a Product Line

In both the White Paper and the Guidelines reference is made to individual products. There is a clear distinction between individual products and product lines. Different products may not be grouped together and called a single product. For two items to be described as the same product, they must meet all of the following criteria:

- (1) be of the same substance, have the same chemical make-up or be made from similar materials;
- (2) be capable of use for like purposes;
- (3) be sold for the same price, unless the difference in price reflects only different discounts given to different classes or types of non-retail customers, or different quantities of the same item;
- (4) have the same cost, unless the difference in cost reflects only the difference in cost of supplying different classes or types of non-retail customers or different quantities of the same item;
- (5) be measured in the same standard unit.

A product includes a service. For two services to be considered the same service, they must meet criteria 3), 4) and 5) and must satisfy the same essential need.

A product line, as the Guidelines state, is an aggregation of similar products. In general, a product line will be defined by the supplier's accounting system and the Board is prepared to accept definitions of product lines which conform to current accounting practices. A product line is the smallest group of products to which a supplier is reasonably able to allocate costs. Large suppliers may have many product lines.

Changes over time in the cost or price of an item do not constitute differences in costs or prices for the determination of whether or not two items are the same product. Suppliers should also note that the Guidelines provide detailed procedures for setting the allowable prices which may be charged for new products. In general, suppliers will not be allowed to increase their prices or profit margins solely by introducing new products which are essentially the same as their old products.

---

## E. Suppliers with Different Types of Operations

Subsection 10(2) of Division 4 provides some flexibility in the case of a supplier having not more than the lesser of 10 per cent of gross revenue from operations or \$5 million gross revenue from operations which would properly fall under section 15, 16 or 17 by permitting him to put such business under section 18.

It should be noted that this refers to amounts in a compliance period but that suppliers are required to select rules on an identical basis in both base and compliance periods. Thus, suppliers wishing to make use of this provision must also apply it in the base period to provide comparable data.

In keeping with the general principle that suppliers should, as much as possible, use their current accounting practices, the Board is prepared to accept somewhat greater flexibility for suppliers who have operations in both the distribution and non-distribution sectors than is currently permitted in the Guidelines.

A supplier who is primarily a distributor but who operates a small non-distribution business to supply his distribution business will be allowed to treat his entire business as a distribution business if:

- (1) the supplier can show that he treated his non-distribution business as part of his distribution business for accounting purposes prior to October 14, 1975, and
- (2) he used the same accounting procedures for the two parts of his business.

In such a case the output from the non-distribution business would form part of the mark-on categories or product lines used in the distribution business, and the cost of material inputs would be the cost of goods sold for such products.

A supplier who is primarily a non-distributor but who operates a distribution business for his own products must treat his entire business as a non-distribution business. In such a case, the supplier would continue to use sections 16, 17 or 18 as appropriate.

If a supplier's distribution business involves the distribution of a number of products not produced by the supplier himself, the supplier should partition his business using section 15, and sections 16, 17 or 18 as described in Division 4.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: PERSONS SUBJECT TO ENFORCEMENT OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES  
FOR THE RESTRAINT OF PRICES AND PROFIT MARGINS

No: AI-5-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-5 dated January 29, 1976. It is relevant in all compliance periods.

This bulletin identifies the persons subject to the restraints on prices and profit margins found in Parts 1, 5, 6 and 7 of the Anti-Inflation Guidelines. Part 1 provides general rules applicable in compliance periods commencing on or before October 14, 1976. Part 7 contains the general rules applicable in subsequent compliance periods. Part 5 applies to suppliers who are Canadian chartered banks and Part 6 to suppliers who carry on financial intermediary operations. Both Parts 5 and 6 are applicable in all compliance periods.

## A. Persons Subject to Guidelines for the Restraint of Prices and Profit Margins

Prices and profits of the following persons are subject to review by the Anti-Inflation Board:

- (1) public sector suppliers of commodities or services as agreed by the Government of Canada and the Provinces;
- (2) private sector suppliers of commodities or services who employ 500 or more persons in Canada;
- (3) persons carrying on business in the construction industry who employ 20 or more persons in Canada; and
- (4) private sector suppliers of commodities or services who are from time to time declared to be of strategic importance to the containment and reduction of inflation in Canada. Such declarations are made by order of the Governor-in-Council, on the recommendation of the Board pursuant to subsection 12(2) of the Anti-Inflation Act after an inquiry as provided for by that subsection.



---

## B. Definitions

- (1) Person includes individuals, corporations, and, by virtue of subsection 2(2) of the Anti-Inflation Act, partnerships.
- (2) Supplier is defined in subsection 2(1) of the Act as having a meaning corresponding with the term supply.
- (3) Supply means,
  - (a) in relation to a commodity:
    - to sell, rent, lease or otherwise dispose of the commodity, an interest therein or a right thereto; or to offer to dispose of the commodity or interest therein or right thereto; and
  - (b) in relation to a service:
    - to sell, rent or otherwise provide the service or offer to provide the service, other than the provision of a service or the offer to provide a service by an employee during the course of his employment.
- (4) Employers of 500 or more persons includes,
  - (a) individual corporations employing 500 or more persons;
  - (b) all corporations associated with a corporation in 4(a) above within the meaning of section 256 of the Income Tax Act or by reason of interrelationship of management, ownership, or financial affairs;
  - (c) all corporations associated within the meaning of section 256 of the Income Tax Act or by reason of interrelationship of management, ownership, or financial affairs which taken together have 500 employees regardless of whether any one corporation has 500 employees.
- (5) Interrelationship of management, ownership, or financial affairs is a much broader definition of association than is section 256 of the Income Tax Act and would include:
  - (a) situations where one corporation is the largest single shareholder in another even though it owns well under 50 per cent of the outstanding shares;
  - (b) cases where corporations have common management though different owners; and
  - (c) cases where one corporation is a principal source of financing for another corporation.

---

#### C. Changes in Number of Employees

On October 14, 1975, or on any day thereafter, if a private sector supplier or associated group of suppliers employed 500 or more persons in Canada or a person carrying on business in the construction industry employed 20 or more persons in Canada, he is at all times after that day deemed to employ 500 or more or 20 or more persons in Canada, as the case may be.

#### D. Construction Industry Employers of 20 or More Persons

A firm having between 20 and 499 employees in Canada engaged in activity in the construction industry is considered subject to enforcement of the Guidelines. For example, a firm employing 125 persons, of which only 15 are engaged in construction activity, is not subject to enforcement. On the other hand, a firm employing 125 persons, of which 25 are engaged in construction activity, is subject to enforcement.





---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: REPORTING REQUIREMENTS UNDER PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-6-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-6 dated January 29, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning on or before October 14, 1976.

This bulletin specifies reporting requirements for suppliers subject to Part 1 of the Anti-Inflation Guidelines. Those persons subject to Part 1 are identified in bulletin AI-5-P-Revised.

Special reporting requirements for chartered banks, suppliers who have financial intermediary operations, and suppliers of property and casualty insurance are set out in bulletins AI-24-P, AI-32-P and AI-33-P, and AI-23-P, respectively. Reporting requirements under Part 7 of the Guidelines may be found in bulletin AI-31-P.

## A. Reporting Requirements

Under paragraph 13(2)(a) of the Anti-Inflation Act, the Anti-Inflation Board is empowered to require the following persons to file information reports:

- (1) suppliers to whom the Guidelines apply;
- (2) persons, other than employees, to whom the Guidelines apply;
- (3) employee organizations representing employees to whom the Guidelines apply; and
- (4) any class of such suppliers, persons or employee organizations.

The Board has established the reporting requirements outlined below for suppliers subject to Part 1 of the Guidelines.



---

#### B. Level I Suppliers - Designated by AIB

Certain designated suppliers, generally large corporations, are required to report to the Board as follows:

- (1) A Base Period Report which was to be filed with the Board by February 27, 1976, or - if not designated a Level I supplier by January 29, 1976 - within 45 days of being so designated.
- (2) A Compliance Period Report is to be filed with the Board within 45 days of the end of each fiscal quarter other than the last quarter in the fiscal year for which 90 days will be allowed to file the report.
- (3) A Price Pre-Notification Report is to be filed with the Board at least 30 days prior to certain price increases.

Note: Level I suppliers will be notified that they have been so designated by way of direct communication from the Board.

#### C. Level II Suppliers

Suppliers whose gross revenue from operations in a compliance period is over \$25 million and those suppliers who are operating under Compliance Plans are required to report to the Anti-Inflation Board as follows:

- (1) A Base Period Report was to be filed with the Board by February 27, 1976 or - if not already a Level II supplier - within 45 days of so becoming.
- (2) A Compliance Period Report is to be filed with the Board within 45 days of the end of each fiscal quarter other than the last quarter in the fiscal year for which 90 days will be allowed to file the report.

Note: In determining whether gross revenue from operations is \$25 million, consolidated revenue must be used if consolidated reporting is followed and both export and domestic sales revenue is to be included. Refer to bulletin AI-2-P-Revised for additional information on consolidated reporting.

For information on a Compliance Plan refer to bulletin AI-1-P-Revised.

#### D. Level III Suppliers

Level III suppliers include all other suppliers subject to the mandatory provisions of the Act except persons carrying on business in the construction industry who employ 20 or more persons but fewer than 500, to whom subparagraph 3(2)(a)(iv) of

---

the Act applies. Since this latter group of suppliers may be asked to report in the future, they should ensure that records to demonstrate compliance are maintained.

Level III suppliers are required to report to the Board as follows:

- (1) A Base Period Report was to be filed with the Board by February 27, 1976.
- (2) A Compliance Period Report is to be filed with the Board within 90 days of the end of a compliance period.

#### E. Construction Industry

##### (1) Suppliers with 500 or more Employees

All suppliers with 500 or more employees in the construction business must report.

##### (2) Non-Residential Construction

Suppliers who are subject to the mandatory provisions of the Anti-Inflation Act solely because they employ 20 or more persons but fewer than 500 persons and who do not engage in residential construction will not be required to report at this time. Such suppliers should, however, continue to abide by the general intent of the Anti-Inflation Program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

##### (3) Residential Construction

The Board will now be designating and contacting certain suppliers in the residential construction industry having less than 500 employees who must begin reporting. In choosing these suppliers, the Board will ensure that it is able to monitor the housing construction industry in all important geographic areas. All such suppliers having more than 20 and less than 500 employees not so designated and contacted will not have to report at this time. However, these suppliers should continue to abide by the general intent of the program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

---

#### F. Suppliers who Engage in Association Bargaining

Suppliers who engage in association bargaining and who carry on business in the following industries:

- (1) the trucking industry;
- (2) the construction industry;
- (3) the shipping industry on the west coast of Canada, the Great Lakes or the St. Lawrence River;
- (4) the longshoring industry; and
- (5) the grain handling industry

are subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines by virtue of Order in Council P.C. 1976-910. Suppliers who are subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines solely by virtue of this Order in Council need not report at this time. They should, however, continue to abide by the general intent of the program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

#### G. Board Options

Depending on the circumstances, the Board may change the Level under which the supplier reports. The Board may specify future reporting requirements for private sector suppliers of commodities or services who are declared by order of the Governor-in-Council to be of strategic importance to the containment and reduction of inflation in Canada, pursuant to subsection 12(2).

#### H. Prenotification

Certain suppliers have been asked to provide the Board with thirty days or seven days advance notice of any price changes in specified products. The notice period is considered to commence on the day the Prenotification Report is received by the Board. Suppliers who have been so designated are required to file a Price Pre-Notification Report in Form AIB-13(Draft) with the Board either thirty days or seven days before the effective date of any proposed price increases.

Proposed price increases which will take effect on a date which is

- later than December 31, 1976 and
- later than the beginning of the supplier's last fiscal quarter during which he is subject to Part 1 of the Guidelines

should be reported in Form AIB-23 (see bulletin AI-31-P).



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: EXPORT SALES

No: AI-7-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-7 dated January 29, 1976 and AI-7-P-Draft Revised issued June 11, 1976. It is relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

While export sales are exempt from the application of Parts 1 and 7 of the Anti-Inflation Guidelines, the Anti-Inflation Board is responsible for monitoring export sales and for ensuring that suppliers do not divert sales to the export market at the expense of an adequate domestic supply. In connection with its general responsibility for the enforcement of the Guidelines domestically, the Board is also responsible for ensuring that suppliers allocate costs and revenues to their domestic and export sales on a reasonable and consistent basis. To enable it to perform these duties, the Board requires certain information relating to export sales. This information is to be provided when suppliers file Base and Compliance Period Reports.

## B. Definitions

- (1) Export Sale, as defined in sections 3 and 83 of the Guidelines means:
  - (a) the supply of a commodity by a supplier from a permanent establishment in Canada to any other person where the commodity is supplied:
    - (i) by or on behalf of the supplier, or
    - (ii) to another person who is resident in Canada and who resells the commodity without substantially changing the form thereof,  
  
for use or consumption outside Canada,



- 
- (b) the transfer or delivery of a commodity by a supplier from a permanent establishment in Canada to a permanent establishment maintained by him outside Canada, for use or consumption outside Canada, or
  - (c) the supply of a commodity by a supplier where the commodity is produced from a base or precious metal deposit to the extent that
    - (i) the supply to any other person is made for processing in Canada by that person to the prime metal stage or its equivalent,
    - (ii) the supply is at a price or prices determined under a formula based on international prices of the commodity, and
    - (iii) the commodity is supplied for use or consumption outside Canada.
- (2) "Substantially changing the form thereof" has the same meaning for the purposes of the definition of "export sale" as for the definition of "distributor" in sections 3 and 83 of the Guidelines. This phrase is fully explained in bulletin AI-10-P-Revised.

A supplier can sell a commodity to a person who is resident in Canada and treat the transaction as an export sale as long as the buyer is acting as a distributor of the commodity who resells it for use or consumption outside Canada. However, if the buyer incorporates that commodity as a component or sub-assembly into another commodity before reselling it for use or consumption outside Canada, only the second transaction can be considered an export sale.

- (3) "Permanent establishment" is defined in sections 3 and 83 of the Guidelines as having the same meaning as in subsection 400(2) of the Income Tax Regulations.

In general, it means the fixed or principal place of business of the supplier. If business is carried on through an agent or employee who is established in a particular place with general authority to contract on behalf of the supplier or who has a stock of merchandise owned by the supplier from which the supplier or agent regularly fills orders, the supplier is deemed to have a permanent establishment in that place. A supplier is also deemed to have a permanent establishment in a place where he uses substantial machinery or equipment.

The fact that a supplier has dealings with a business agent, broker or independent agent, maintains an office solely for the purchase of merchandise, or has a subsidiary operating in a particular place does not necessarily mean that the supplier has a permanent establishment in that place.

---

To the extent that this definition conflicts with taxation agreements or conventions concluded with the governments of other countries, the amended definitions will take precedence. For further information, consult Interpretation Bulletin IT-177R issued by the Department of National Revenue, Taxation.

Note that services supplied abroad by Canadian residents are not considered export sales for the purposes of this definition.

#### C. Exception

In general, if a supplier sells a commodity to a resident of Canada, and that person changes the form of the commodity substantially before reselling it outside Canada, only the second transaction is considered an export sale.

The only exception to this rule is outlined in paragraph (c) of the export sale definition. If the commodity is produced from a base or precious metal deposit, the first sale may be considered an export sale under certain circumstances.

To qualify for this exception the supplier must price the commodity according to a formula based on the international price of the commodity. Furthermore, the purchaser may process it only to the prime metal stage or its equivalent and must then resell it for use or consumption outside Canada. Under these circumstances both the original supplier and the processor may treat the sale of the unprocessed commodity as an export sale.

#### D. Cost Allocation

Suppliers must distinguish export sales from domestic sales and assign costs and revenues to each on a reasonable basis. Revenues and costs that are clearly attributable to one category or the other should be assigned accordingly. Other costs which cannot be easily distinguished should be allocated on a reasonable basis.

It is the Board's view that a firm which supplies the same product in both the export and domestic markets should generally demonstrate compliance with the Guidelines on the basis of the same average costs for that product in both markets. In circumstances in which these costs differ, suppliers should be prepared to submit detailed information supporting the cost differential.

Suppliers must use a consistent approach in allocating costs in base and compliance periods.

---

#### E. Optional Inclusion of Export Sales under Domestic Guidelines

Starting in the first compliance period to which Part 7 of the Guidelines applies, suppliers may, if they so choose, treat all of their export sales as domestic sales. Excess revenue will then be calculated on the basis of total sales rather than domestic sales. Suppliers wishing to make this election must do so when filing their Base Period Reports in form AIB-21. Although suppliers who exercise this option must generally adhere to it for the duration of the program, a supplier who finds that both the share and nature of his export sales change significantly may ask the Board for permission to segregate his export and domestic sales. In such a case, the Board will require him to file amended Base and Compliance Period Reports.

#### F. Pricing

Whether or not they separate export and domestic sales, suppliers may follow international prices in the international market but must set prices in accordance with the Guidelines in the Canadian market. This may result in two prices being charged for the same commodity. In exceptional cases such a two-price system may require review, but the Board's view is that such circumstances will be rare. However, if a supplier encounters or clearly foresees serious difficulties with a two-price system, he should apply to the Board for review.

#### G. Diversion of Supply

Suppliers should note that the Guidelines contain provisions concerning the diversion of supply from the domestic to the export market. Under paragraphs 9(b) and 91(c) a supplier who voluntarily reduces his domestic sales volume and increases his export sales volume of a product must include as excess revenue in any compliance period an amount equal to the adjusted operating profits attributable to that portion of his export sales that were diverted from the domestic market.

Where significant changes in export and domestic sales shares occur and the domestic supply of a commodity is impaired, the Board may take steps to clarify the nature and causes of these changes.

#### H. Investment

The Board has a general duty to monitor the investment levels of suppliers whose revenue on their export sales is in excess of the amount which would be permitted under the domestic Guidelines. The Board is particularly interested in examining the amount of such "excess export revenue" which is being generated and the degree to which that revenue is being



---

reinvested in Canada. In this regard, suppliers should carefully complete the "Investment" schedule in the Base and Compliance Period Reports.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: INTEREST AND DIVIDEND INCOME

No: AI-8-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-8 dated February 15, 1976 and AI-8-P-Draft Revised issued June 30, 1976. It is relevant in all compliance periods.

This bulletin outlines the circumstances in which interest and dividend income must be included in gross revenue from operations.

## A. Interest Included

Interest earned in the normal course of business is included in a supplier's gross revenue from operations. This generally includes interest earned by financial institutions, insurance companies, suppliers with established consumer credit plans, and interest charged on amounts due from customers at rates determined by the supplier.

## B. Interest Excluded

Some suppliers may derive interest income from sources which are not so readily identified with the normal course of business. To exclude such interest income from gross revenue from operations in a base or compliance period, a supplier must be able to establish that the investment yielding such interest income was made from funds that were clearly in excess of his requirements for the period.

If allowable costs in any base or compliance period include financing costs and interest paid on bank or other loans used for current operations, only interest income in excess of such expenses may be excluded from gross revenue from operations on the grounds that it was not earned in the normal course of business.



---

### C. Dividends Included

Gross revenue from operations includes dividends received or receivable in the normal course of business. Suppliers such as stockbrokers, investment dealers, insurance companies and financial intermediaries are generally expected to include dividends in gross revenue from operations.

Dividends means cash dividends from Canadian and foreign companies, regardless of the taxability of such dividends.

### D. Dividends Excluded

There are two circumstances under which dividends received or receivable in the normal course of a supplier's business may be excluded from gross revenue from operations:

- (1) A supplier who is required to include dividend income in his gross revenue from operations but who owns directly or indirectly more than 25 per cent of the voting shares in a corporation associated with the supplier for the purposes of the Anti-Inflation Act may exclude the dividends received from the corporation if:
  - (a) the other corporation includes in its gross revenue from operations any dividends and interest it receives in the normal course of business, and
  - (b) no portion of the dividends or interest the other corporation received or earned was derived from funds advanced by the supplier or by companies associated with the supplier during the compliance period.
- (2) Stock dividends and amounts received on the redemption or cancellation of shares are not included in gross revenue from operations irrespective of the fact that all or a portion of these amounts may be considered dividends subject to the Dividend Guidelines (Part 3).

Where dividend income is excluded from gross revenue from operations, any financial costs incurred to acquire the shares from which the dividend income is derived (such as interest on borrowed funds) must be excluded from allowable costs.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: DEFINITION OF "DISTRIBUTOR" IN SECTIONS 3 AND 83 OF THE  
ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-10-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-10 dated February 15, 1976. It is  
relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

This bulletin sets out the views of the Anti-Inflation Board on the type of business operation which falls within the definition of "distributor" in sections 3 and 83 of the Anti-Inflation Guidelines. In assessing the implications of this bulletin in compliance periods which begin on or before October 14, 1976, suppliers affected by it should consult bulletin AI-4-P-Revised, particularly the portion entitled "Suppliers with Different Types of Operations".

## B. Substantial Change in Form

The Board generally takes the view that any change which alters the market in which the product may be sold or the purpose for which it is customarily used is a substantial change in form. Such a change could be a change in the physical or chemical form or properties of the product, or in its wrapping or packaging. Manufacturing or processing activities which are or, if they otherwise qualified, would be subject to taxation at a reduced rate under section 125.1 of the Income Tax Act will generally not be regarded by the Board as distribution operations.

The breaking of bulk and repackaging will generally not be considered by the Board to be a distribution operation because it is considered by the Department of National Revenue to be a processing operation eligible for the reduced rate of tax. Operations which change a product through shaping, stamping,





---

dyeing, dehydration or milling will not be considered to be distribution operations for the same reason.

A supplier who is commonly known as a jobber, wholesaler or retailer will be regarded as a distributor in respect of these activities if he is able to certify to the Board that such activities are not being taxed at a reduced rate under section 125.1 of the Income Tax Act.

#### C. "De Minimis" Rule

Suppliers who are primarily distributors but who operate a small non-distribution business to supply their distribution business may treat their entire business as a distribution business if they meet the requirements set out in bulletin AI-4-P-Revised.

In compliance periods commencing after October 14, 1976 suppliers with small distribution or non-distribution businesses are required to treat these businesses as part of their principal business. Subsection 88(2) provides that a supplier who derived not more than the lesser of

- (1) 10% of his gross revenue from operations, or
- (2) \$5 million gross revenue from operations

from a part of his business in the last fiscal period in his base period must include those operations in the other part of his business.

#### D. The Supply of Services

The distribution provisions of the Guidelines are intended to deal with wholesalers, retailers and jobbers of commodities. In general, the Board will not consider the supply of services to be a distribution activity.

For the supply of a service to be considered by the Board to be the distribution of that service all the following conditions must be met:

- (1) To the extent that the supply of a commodity is an integral part of the supply of a service, the commodity must not undergo a substantial change in form in the course of the supply of the service.

For example, a restaurant may be said to be a service business. However, such a business may not, in the Board's view, be said to be a distribution business because the food which is supplied as an integral part of the service undergoes a substantial change in form in the course of supplying the service.

- 
- (2) The service must be purchased and resold by the supplier. A supplier who acts as agent for the person who actually creates or performs the service will not be considered a distributor of such a service.
  - (3) The service must not, in the course of its supply, undergo a change which, by analogy, may be said to be a substantial change in form.

For example, a supplier who hires workers and buys material and then supplies a building maintenance service will not be considered a distributor of such a service because of the managerial and commercial input of the supplier to the service.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: LONG-TERM AGREEMENTS ENTERED INTO PRIOR TO OCTOBER 14, 1975

No: AI-12-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces bulletin AI-12 dated March 5, 1976. It is relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

All of a supplier's business activities during a compliance period must be considered when assessing his compliance with the Anti-Inflation Guidelines. The date upon which the supplier agreed to supply the products or render the services which were actually supplied or rendered during the compliance period is not relevant.

## B. Compliance Periods Commencing On or Before October 14, 1976

Some suppliers may find themselves in an excess revenue position at the end of a compliance period and unable to meet the Compliance Plan parameters set out in bulletins AI-1-P Revised and AI-34-P because of the proportion of that segment of their business which is generating excess revenue that is being carried on under agreements entered into before October 14, 1975, and because of the term or duration of these agreements. These will be agreements under which the supplier was bound before October 14, 1975 to supply a service or commodity after that date at a price which is either fixed directly in the agreement or determinable by reference to factors or a formula set out in the agreement which is beyond the control of the parties to the agreement. The purpose of this bulletin is to indicate that the Board anticipates this type of situation and is prepared to deal with it in a reasonable manner.

While the Board's first preference will always be a Compliance Plan which follows the outline set out in bulletins AI-1-P-Revised and AI-34-P there may be instances where adherence to such a plan would be unduly onerous for a supplier. Where a supplier can show that the entire excess revenue for a segment of his business is the result of transactions covered by a contract signed before October 14, 1975, and that the terms in that



---

contract were the cause of the excess revenue, the Board is willing to consider departures from the requirements set out in the Guidelines and bulletin AI-1-P-Revised.

In this instance the Board will allow:

- (1) a supplier to offset the excess revenue by price reductions or cost absorption in other segments of his business even though this is not generally allowed:
- (2) an extension beyond two fiscal quarters for the period during which a Compliance Plan is in effect.

The appropriateness of these or other possible modifications will be the subject of a case assessment by the Board.

#### C. Compliance Periods Commencing After October 14, 1976

The principles set out above will be applicable with respect to excess revenue arising under Part 7 of the Guidelines. However, because compliance with Part 7 is determined on the basis of overall net margin restraints rather than product or product line calculations as may be the case under Part 1, the Board will be less inclined to deviate from the Compliance Plan parameters applicable in respect of excess revenue earned in these compliance periods.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: RESTRICTED EXPENSES

No: AI-13-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-13 dated May 17, 1976 and AI-13-P-Draft Revised issued June 11, 1976. It is relevant in all compliance periods.

Certain types of business expenses are identified as "restricted" under sections 3 and 83 of the Guidelines. This bulletin defines the restrictions more fully.

## A. General

The purpose of restricting certain expenses is to prevent suppliers from avoiding excess revenue by increasing their discretionary spending to levels which are inconsistent with their past practices.

Because the Board recognizes that in some circumstances a change from previous practice may be perfectly legitimate, subsections 8(4) and 89(2) of the Guidelines provide for relief from the limitation in certain cases. A supplier whose restricted expenses exceed the allowable amount should, if he feels that the excess can be justified under subsection 8(4) or 89(2), attach detailed calculations justifying the excess expenditure to his Compliance Period Report. However, until the Board accepts the justification, the excess restricted expenses should not be included in allowable costs.

## B. Nature of Restriction

Under sections 3 and 83 of the Guidelines all restricted expenses are allowed in the base period and should be included in allowable costs. The restriction takes effect in the compliance period. Total restricted expenditures in a compliance period can increase over restricted expenses incurred in the base period only by the same percentage that gross revenue from operations increases over the corresponding base period amount.

For activities covered by Parts 5 or 6 of the Guidelines, restricted expenses may grow at the same rate as that of assets used to earn adjusted operating profits.



---

Expenditures can be shifted from one kind of restricted expense to another as long as the total does not exceed what the Guidelines permit.

During a compliance period a supplier may wish to increase his restricted expenditures in a product line or part of his business and make compensating decreases elsewhere. Such shifts may be made without regard to the supplier's corresponding base period restricted expenditures as long as his total restricted expense limit is not exceeded and consistent accounting practices are maintained between the base and compliance periods.

### C. Transitional Rules

Changes affecting the treatment of charitable donations and research and development expenditures were announced by the Minister of Finance in May, 1976. As a result, certain transitional problems may occur in comparing compliance period and base period expenditures. The Board will deal with these problems as follows:

- (1) Restricted expense limitation factor: This factor as reported in the Base Period Report, in Form AIB-11, will provide the formal basis for assessment of compliance in all compliance periods beginning on or before October 14, 1976. Suppliers must revise this factor for use in subsequent compliance periods to correspond to the changes announced on May 25, 1976. The revised factor should be reported in the new Base Period Report in Form AIB-21.
- (2) If a supplier earns excess revenue because he has exceeded his restricted expense limit in the compliance period which includes May 25, 1976 and any subsequent compliance period beginning on or before October 14, 1976: In such case he may include, as allowable costs, excess restricted expenditures made for charitable donations and scientific research expenditures of a current nature (referred to in section 37 of the Income Tax Act). Suppliers who find themselves in this situation must recalculate their restricted expense limitation factors. Details of the recalculation should be attached to the first Compliance Period Report in which the amended definition is used.
- (3) Suppliers who are filing a Base Period Report in Form AIB-11 Revised: Such suppliers should generally use the amended definition of restricted expenses when calculating their restricted expense limitation factors. However, if the original definition is used, this should be clearly indicated on the form.

---

#### D. Identification of Restricted Expenses

In determining what expenditures fall within the definition of restricted expenses, suppliers should be guided by the way in which they identified expenses for accounting purposes during their base period. The Board will look to the practice of suppliers during the base period in evaluating their activities during a compliance period.

Government grants which have been received by a supplier for purposes of defraying research and development, manpower re-training or other restricted expenses should be accounted for in the same manner in the base and compliance periods. If a supplier treated these grants as revenue in the base period, he should continue to do so in all compliance periods. If he treated grants as a reduction of expense or capital cost in the base period, he should do so in all compliance periods.

Outlays that would otherwise be restricted expenses may be capitalized or deferred if such items are normally treated in this manner and were dealt with in this way during the base period. In such circumstances, the Board will not require the resulting amortized amounts to be included in the supplier's restricted expenses.

#### E. Advertising, Promotion and Public Relations Expenses

This category includes outlays and expenses for the purpose of advancing a supplier's business or bringing it to the attention of the public either by reference to an individual product or the name of the supplier generally. The cost of public contests, prizes, receptions and entertainment for these purposes should be included in this category.

Coupons, extra or added product, "2-for-1 sales" or similar promotional price reductions may be treated as sales discounts rather than expenses. However, the cost of advertising such items should be treated as a restricted expense.

Items which serve a purpose other than promotion or advertising need not be included in this restricted expense category. Examples are business cards, labels, building signs, employment advertising, catalogues, price lists and financial reports.

#### F. Plant and Office Re-Arrangement, Moving, Landscaping and Decorating Expenses

- (1) Plant is considered to include land, buildings, machinery and fixtures employed in carrying on a trade or business whether owned or leased.

---

(2) Re-arrangement costs include:

- (a) costs of moving equipment, fixtures, furniture, etc., within a plant site and ancillary costs connected therewith;
- (b) costs of re-arranging offices such as moving walls, desks, filing cabinets, computers, etc.;
- (c) costs of re-arranging store displays, counters shelving, etc.

(3) Moving includes the cost of moving a plant or part thereof from one site or location to another. The expenditures associated with the relocation of staff in the ordinary course of a supplier's business are not restricted expenses.

(4) Decorating means all costs incurred to change the appearance of a building or any of its parts, whether to the interior or exterior, and includes the cost of painting, rugs, drapes, plants and other such items.

The Board realizes that certain types of suppliers, particularly those operating in the retail business, may experience pronounced fluctuations in the level of their restricted expenses for these purposes and will have regard for this fact in evaluating compliance by such suppliers.

G. Research, Development and Similar Expenses

Current expenditures for scientific research which are deductible from income under section 37 of the Income Tax Act are restricted expenditures only in compliance periods prior to the one which includes May 25, 1976.

Such expenditures may be included in allowable costs in any subsequent compliance period to the extent that they are incurred and booked as an expense in that period. For more information on the type of expenditure which qualifies for this exception from the restricted expense provisions of the Guidelines, see Part XXIX of the Income Tax Regulations and Interpretation Bulletin IT-151R, Department of National Revenue, Taxation.

Research and development expenses in general need not be treated as restricted expenses by a firm whose principal business is research and development unless the firm is consolidated for reporting purposes with another firm whose principal business is not research and development.

---

## H. Management Fees

In this area, the Board will be influenced by a supplier's characterization of expenses during his base period in determining whether or not fees are in fact management fees, particularly where they are payable to a person with whom the supplier does not deal at arm's length.

Any such fee type expenses, whether incurred as management fees, or by an arrangement such as commission on sales, percentage of profit transacted on business, etc., between two parties not dealing at arm's length are regarded as restricted expenses. This also includes fees paid for administration, technical assistance and accounting.

There are two exceptions to the above set out in the Guidelines:

- (1) A fee as outlined above paid for a specific service (e.g. auditing, management consulting) which is payable to a person whose ordinary business is supplying such a service, such as a public accountant, management consultant, engineer, etc.;
- (2) That portion of any fee not incurred in circumstances outlined in (1) above to the extent that it is a reimbursement of actual expenses incurred by the person providing the service. For example, a parent company which sends one of its accountants to provide assistance to a subsidiary firm could bill the subsidiary for the accountant's salary for the time he was working at the subsidiary's place of business along with travelling expenses. That fee would not be a restricted expense to the subsidiary company.

Because expenditures of this type are not restricted expenses, they may be included in allowable costs without reference to the restricted expense provisions of the Guidelines.

## I. Charitable Donations

Donations to charities registered under the provisions of the Income Tax Act or to other non-profit organizations whose objects are of a charitable, religious, cultural or civic nature are restricted expenditures only in compliance periods prior to the one which includes May 25, 1976. In all subsequent compliance periods they may be included in allowable costs.

## J. Political Contributions

Political contributions have been added to the list of restricted expenses and are to be treated as such in all compliance periods. These include expenses of a supplier which result from contributions to a recognized political party or a candidate for federal, provincial or municipal elected office.



---

## K. Educational, Convention and Training Expenses

This category includes fees paid to institutions for education and training, or to reimburse employees for fees which they paid directly.

Expenses incurred in attendance at conventions are restricted. Intra-company meetings seminars and courses will not be considered as conventions as far as employees' expenses are concerned. However, they may be considered training and retraining expenses depending on the nature of the meeting.

Costs normally borne by a training department of a firm that devotes its time and resources to the training of employees are considered to be training or retraining expenses. These include: trainers' salaries, rental of equipment and premises, printing costs for training materials, cost of texts, and lecturers' and consultants' fees. If no training department exists, but training is carried out via seminars or other methods, whether in-house or otherwise, the costs directly associated with these activities will be considered training expenses.

The cost of on-the-job training done by someone whose principal job is not training - e.g. by a foreman - is not considered a training expense.

Training and convention expenses are also referred to in section 63 of the Guidelines. Whether or not expenses are prohibited by that section, they will form part of "restricted expenses" for the purpose of Part 1 of the Regulations if they meet the conditions outlined in this bulletin.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: ALLOWABLE COSTS: EXTRAORDINARY AND ARTIFICIAL ITEMS

No: AI-14-P-Revised

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-14-P dated April 12, 1976. It is relevant in all compliance periods.

This bulletin sets out the Anti-Inflation Board's interpretation of the terms referred to in paragraphs (e) and (f) of the definition of allowable costs in section 3 and 83 of the Anti-Inflation Guidelines: extraordinary items and artificial items.

## A. Underlying Principle

All financial information used by a supplier in demonstrating compliance with the Guidelines must be based upon and reconciled to his audited financial statements. The Board will deviate from this principle only when a supplier demonstrates unequivocally that audited financial statements do not fairly represent his operations during the period for which information is being provided.

The Board has taken this position for a number of reasons. First, the Board feels that audited financial statements provide the sort of consistent and independent assessment of a supplier's base and compliance period operations which is essential to a fair and equitable evaluation of a supplier's compliance with the Guidelines. Second, as regards base period information, the Board gives substantial credence to financial statements prepared prior to the announcement of the program. Finally, the Board wishes to minimize the administrative burden on suppliers which arises solely from the program and audited financial statements are the most commonly available source of data.

## B. Extraordinary Items

It is the Board's view that the exclusion from allowable costs provided for in paragraph (e) of the definition of allowable costs should be interpreted strictly in accordance with the definition of extraordinary items included in Section 3480 of the handbook of the Canadian Institute of Chartered Accountants.



---

All three conditions set out in paragraph (e) of the allowable costs definition must be met before an item becomes eligible for exclusion from allowable costs as an extraordinary item. Amounts which result from rare or unusual circumstances or which are abnormal in size are not considered by the Board to be extraordinary items when they are the result of occurrences whose underlying nature is consistent with a supplier's customary business activities.

When completing Base and Compliance Period Reports, a supplier must not enter any deduction for extraordinary items under the "Calculation of Allowable Costs" heading unless:

- (1) the item was shown as an extraordinary item on his audited financial statements, or
- (2) the supplier has first received the approval of the Board for such a deduction.

### C. Artificial Items

The Board regards the adjustment to allowable costs provided for in paragraph (f) of the definition of allowable costs as being in the nature of an anti-avoidance provision. This paragraph is not regarded as an extension or liberalization of the definition of extraordinary items. Accordingly, this provision will be invoked by the Board in situations where there is evidence that suppliers have departed from historical business practices for other than good business reasons and to avoid the spirit of the Guidelines. This provision should not be invoked by suppliers.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: LAND - SUBSTITUTED COST METHOD

No: AI-16-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-16-P-Draft issued June 11, 1976. It is relevant in all compliance periods.

While the references made in this bulletin are to provisions of Part 7 of the Anti-Inflation Guidelines, the comments made are equally applicable to compliance periods commencing on or before October 14, 1976. The references to subsections 90(1), (2) and (3) in such cases should be read as references to subsections 8(6), (7) and (8) of Part 1.

## A. Introduction

Although the Guidelines as they were originally worded did not specifically refer to land, suppliers were and continue to be subject to price and profit restraint in respect of land sold in the ordinary course of their businesses. Difficulties have arisen in determining a suitable base for land profits because of the variability of reported profits from year to year resulting from the accounting rule of recognizing profit only at the time of realization. The special provisions contained in section 90 are intended to deal with this problem.

## B. Application and Basis for Demonstration of Compliance

Section 90 permits a supplier to use an alternative method for determining his profit from sales of land. If a supplier uses the alternative method in any compliance period he must use it in all compliance periods (paragraph 90(2)(b)) and must determine his base period profits in a corresponding manner.

Because the calculation of base period data with respect to the supply of land for five fiscal periods may be onerous for some suppliers, and because Part 7 of the Guidelines allows a supplier to demonstrate compliance on the basis of a one year base period during compliance periods which commence after October 14, 1976, the Board is prepared to permit construction firms who supply land to use the last completed fiscal period prior to October 14, 1975 that includes 183 days or more as their base period for the purposes of Part 1. Suppliers using



---

this base must use the last fiscal year ended prior to May 1, 1976 that contains 183 days or more as their base period for purposes of Part 7. Suppliers choosing to demonstrate Part 1 compliance on their construction industry product lines in this way will be required to do so on the basis of 85% of their base year pre-tax net profit margins, rather than 95%.

C. Substitution - Land Disposed of During the Base Period

Paragraph 90(2)(a) sets out the adjustments which a supplier who has elected to use the substituted cost method must make in order to determine his base period profit margin in respect of land. The nature of the adjustment depends upon whether or not the supplier physically improved the land before disposing of it. For these purposes, physical improvement includes both the installation of services and the construction of buildings or other structures. The substitutions are as follows:

(1) Land Physically Improved by the Supplier-subpara. (i)

- (a) Remove from allowable costs in the base period all costs of acquiring, financing and developing land disposed of by the supplier during that period, and
- (b) Add to allowable costs the fair market value of such land at the time physical improvement was commenced by him.

(2) Land Not Physically Improved by the Supplier-subpara. (ii)

- (a) Add to allowable costs in the base period the adjusted operating profit realized on land disposed of by the supplier during that period so that the base period profit on such land is eliminated.

D. Substitution - Land Disposed of During the Compliance Period

The adjustments to allowable costs which must be made in all compliance periods by a supplier who has elected to use the substituted cost method are set out in subsection 90(1). The nature of the amounts added to and deducted from allowable costs depends upon whether the land disposed of during the compliance period was owned by the supplier on October 13, 1975. The substitutions are as follows:

(1) Land Owned on October 13, 1975-paragraph (a)

- (a) Remove from allowable costs all acquisition, financing, development and servicing costs incurred prior to October 14, 1975 in respect of the land, and



- 
- (b) Add to allowable costs the amount that would have been the fair market value of the land in the state of improvement it was in on October 13, 1975 if, on that day, the land had been zoned as it was on the day it was supplied.

The reference to "zoned" in the Guidelines is interpreted by the Board as including all government approvals required as part of the development process, such as approvals for the purpose of provincial planning or land use control statutes, or municipal zoning bylaws.

(2) Land Acquired at Arm's Length after October 13, 1975  
paragraph (c)

Use as the allowable cost of acquisition of the land the greater of:

- (a) the actual cost of acquisition, and
- (b) the fair market value of the land on October 13, 1975 as if on that day the land had been zoned as it was when it was supplied and in the state of physical improvement it was when it was acquired by the supplier.

E. Valuations

(1) Land Component Only

Since the substituted cost method is applicable only to land, the required valuations should reflect only the land component of the property and no valuation should be made of buildings situated on the land.

(2) Alternative Method

To ensure that October 13, 1975 valuations fully reflect the cost of development and servicing work performed before October 14, 1975, an acceptable alternative valuation would be the sum of:

- (a) the zoned equivalent value of comparable raw land, as would be determined under paragraph 90(1)(a), and
- (b) the costs incurred before October 14, 1975 to develop and service, but not to finance, the land.

(3) Appraisals

Since the operation of the substituted cost method involves valuations of real estate under hypothetical circumstances, suppliers who use the method may be asked to produce a

---

valuation report of an accredited real estate appraiser. Subsection 90(3) authorizes the Board to select the appraiser, if it seems desirable to do so.

F. Non-Arm's Length Transactions (paragraphs 90(1)(b) and 90(2)(c))

Special rules are provided for non-arm's length compliance period land sales to persons who are subject to the mandatory application of the Guidelines. Under such circumstances, the purchaser is treated as having acquired the land at a cost equivalent to the October 13, 1975 fair market value of comparable land on the assumption that it was then zoned and registered in the same fashion as it was at the time of eventual sale by him. The vendor is considered to have sold the land to the purchaser for proceeds equivalent to his substituted cost. The effect of these rules is to provide a "rollover" for non-arm's length land transactions between persons subject to the Guidelines.

This "rollover" does not apply where the non-arm's length sale is made to a person who is not mandatorily subject to the Guidelines.

G. Illustration

The example set out on the following pages illustrates the operation of the substituted cost method. For purposes of the example the supplier has been assumed to be involved in three types of development and construction operations:

- the purchase and resale of raw land without physical improvement (referred to as "Raw Land")
- the purchase of raw land and resale of serviced lots, (referred to as "Serviced Land Not Built Upon") and
- the purchase of serviced lots and resale after construction of buildings (referred to as "Land & Buildings")

While the use of historical or actual costs would have given rise to excess revenue, the substituted cost method has not. As can be seen, the use of the substituted cost method permits a supplier to price in such a way as to recover the sum of his October 13, 1975 value, his subsequent costs and a modified base profit without violating the Guidelines.

BASE PERIOD SALES (\$000)

	RAW LAND	SERVICED LAND NOT BUILT UPON		LAND & BUILDINGS		TOTAL BUSINESS
	Actual	Substituted	Actual	Substituted	Actual	Substituted
SALES	1000	1000	5000	5000	7500	13500
COSTS:						
PRE-OCTOBER 14, 1975 LAND COSTS -						
Acquisition, Development & Financing	790	990(a)	2800	3500(b)	2000	2500(c)
Servicing			1100	1100	800	800
BUILDING CONSTRUCTION COSTS					3050	3050
ADMINISTRATIVE & OTHER COSTS	10	10	100	100	150	150
TOTAL COSTS	800	1000	4000	4700	6000	6500
					10800	12200
PROFIT	200	NIL	1000	300	1500	1000
					2700	1300

Explanation of Substitutions Required

- (a) Substitution of the \$990M excess of sales over administrative and other costs for the land acquisition, development and financing costs (subparagraph 90(2)(a)(ii)).
- (b) Substitution of the \$3500M value at the time servicing began for the land acquisition, development and financing costs (subparagraph 90(2)(a)(i)).
- (c) Substitution of the \$2500M value at the time construction of buildings began for the land acquisition, development and financing costs (subparagraph 90(2)(a)(i)).

COMPLIANCE PERIOD SALES (\$000)

	RAW LAND		SERVICED LAND NOT BUILT UPON		LAND & BUILDINGS		TOTAL BUSINESS	
	Actual	Substituted	Actual	Substituted	Actual	Substituted	Actual	Substituted
SALES	2000	2000	5500	5500	8500	8500	16000	16000
COSTS:								
PRE-OCTOBER 14, 1975 LAND COSTS -								
Acquisition, Development & Financing	1170	1800(a)	2900					
Servicing			600					
			3500	4150(b)				
POST-OCTOBER 13, 1975 LAND COSTS -								
Acquisition					1930	2600(c)		
Development, Financing & Servicing	50	50	770	770	1400	1400		
BUILDING CONSTRUCTION COSTS					3600	3600		
ADMINISTRATIVE & OTHER COSTS	30	30	130	130	170	170		
TOTAL COSTS	1250	1880	4400	5050	7100	7770	12750	14700
PROFIT	750	120	1100	450	1400	730	3250	1300

Explanation of Substitutions Required

- (a) Substitution for the pre-October 14, 1975 land costs of the \$1800M value that the property would have had at October 13, 1975 if it had then been zoned and registered as it was at the time of sale (paragraph 90(1)(a)).
- (b) Substitution for the pre-October 14, 1975 land costs of the \$4150M value that the property would have had at October 13, 1975 if it had then been zoned and registered as it was at the time of sale (paragraph 90(1)(a)).
- (c) Substitution for the compliance period acquisition cost of the \$2600M value that the land would have had at October 13, 1975 if it had then been zoned and registered as it was at the time of sale (subparagraph 90(1)(c)(ii)).

---

ASSESSMENT OF COMPLIANCE

	<u>ACTUAL METHOD</u>	<u>SUBSTITUTED METHOD</u>
Net Margin Percentage	20%	9.63%
Target Net Margin Percentage at 85%	17%	8.19%
Target Margin Factor	<u>.2048</u>	<u>.0892</u>
Allowable Costs	<u>\$12,750,000</u>	<u>\$14,700,000</u>
Target Operating Profit	\$ 2,611,200	\$ 1,311,240
Adjusted Operating Profit	<u>3,250,000</u>	<u>1,300,000</u>
EXCESS REVENUE	<u>\$ 638,800</u>	<u>NIL</u>





---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: COMPETITIVE BIDDING IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

No: AI-17-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-17-P-Draft issued June 11, 1976. It is relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

Paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h) of the Anti-Inflation Guidelines provide that a supplier carrying on business in the construction industry may choose to have all his construction operations carried on under competitively bid contracts exempted from Parts 1 or 7 of the Guidelines. The purpose of this bulletin is to elaborate upon the types of contracts and suppliers eligible for this exemption and to deal with certain matters which arise from the announcement on May 25, 1976 by the Minister of Finance making the exemption available to suppliers with 500 or more employees.

## B. General Principle

The purpose of the competitive bidding exemption is to remove from restraint that part of a supplier's business in which competitive conditions in the market place will ensure results similar to the effects of the Anti-Inflation Program. There will be instances where a supplier with a competitive bidding exemption will be in a position to take advantage of this exemption to widen his profit margin. Suppliers are not expected to utilize this exemption for this purpose. In particular, where the Anti-Inflation Program results in lower than expected increases in costs, suppliers will be expected to ensure that these savings are passed on to the consumer. The Board will be monitoring suppliers and will identify suppliers who fail to adhere to this general principle.

## C. Contracts to Which Paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h) Apply

The three essential characteristics of the bid or tender competitions giving rise to exempt operations are that they must be bona fide, secret, and include more than one supplier who deals at arm's length with all other bidders and with the owner.



---

These provisions, outlined in paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h), are designed to ensure that the exemption applies only to construction contracts obtained under conditions of competitive bidding. All business carried on under a contract which meets these conditions is exempt from the Guidelines. Suppliers should however, be prepared to provide the Board with details of the business for which they are claiming exemption under these provisions.

#### D. Suppliers to Whom Paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h) Apply

This exemption from Parts 1 and 7 of the Guidelines is only available to those suppliers that carry on business in the construction industry, as defined in sections 3 and 83. A supplier of materials, such as a supplier of cement, may not take advantage of this exemption.

The exemption was previously available only to those suppliers employing less than 500 people in Canada. Paragraph 4(2)(h) has been amended to extend, the exemption to all suppliers carrying on business in the construction industry for all compliance periods.

#### E. "De Minimis" Rule

Where in any compliance period a supplier who carries on business in the construction industry who has elected to avail himself of the competitive bidding exemption can demonstrate that less than the lesser of

- (a) 5% of his gross revenues from operations from construction industry business, both exempt and non-exempt, and
- (b) \$5 million

has arisen from construction industry business which is not eligible for the competitive bidding exemption, all of the supplier's construction industry business will be considered by the Board to be exempt from the Guidelines for that compliance period. Such suppliers should, however, continue to follow the appropriate reporting requirements. As well, they should be prepared to provide the Board with details on the business which they are treating as exempt as a result of the "de minimis" rule.

#### F. Selection of Base Periods

Under paragraphs 4(2)(h) and 84(2)(h), a supplier must elect whether or not he will avail himself of the exemption "for all compliance periods". The Board is prepared to permit those suppliers who have already filed reports for the purposes of Part 1 of the Guidelines and who have not availed themselves of

---

the exemption during compliance periods to which Part 1 applies, to refile Base and Compliance Period Reports for those compliance periods which reflect the exemption. However, a supplier who does so will be considered to have elected to use the exemption for all compliance periods and will be required to do so. Those suppliers who have not yet been asked to file reports with the Board should make their election when they first file.

Those suppliers who are either refiling their Base and Compliance Period Reports to take advantage of the exemption or filing reports for the first time may find the separation of the adjusted operating profits earned on their competitively bid business from those earned on their non-exempt business for a five year period to be an onerous task. As a result, for the compliance periods to which Part 1 applies the Board is prepared to accept a demonstration of compliance by such suppliers based upon 85% of the profit margin on non-exempt business in their last fiscal year ended prior to October 14, 1975, providing that such suppliers elect the one-year base period provided for in section 83, when demonstrating compliance with Part 7 of the Guidelines.

(1) Summary of Options - Part 1

As a result of the foregoing, suppliers carrying on business in the construction industry may base their demonstration of compliance with Part 1 of the Guidelines upon any of the following options:

- (a) 95% of the weighted average pre-tax net profit margin during their last 5 fiscal periods completed prior to October 14, 1975, which the supplier realized upon all construction business.
- (b) 95% of the five year average profit margin referred to in (a) above which the supplier realized upon construction business which was not competitively bid.
- (c) Where separation of competitively bid and other construction business would be an onerous task for a supplier who wishes to use the exemption, 85% of the supplier's pre-tax net profit margin upon construction business which is not competitively bid in his last fiscal year ended prior to October 14, 1975.

(2) Summary of Options - Part 7

The choice made for the purposes of Part 1 will determine the manner in which a supplier must establish his base period for the purposes of Part 7, and whether or not he must use the competitive bidding exemption.

- (a) Where option (a) above has been selected for the purposes of Part 1, a supplier may not take advantage of the competitive bidding exemption but may choose for his base period either

- 
- (i) his last completed fiscal period completed prior to May 1, 1976, or
  - (ii) his last 5 fiscal periods completed prior to October 14, 1975.
- (b) Where option (b) above has been selected for the purposes of Part 1, a supplier must avail himself of the competitive bidding exemption but may choose for his base period either
- (i) his last completed fiscal period completed prior to May 1, 1976, or
  - (ii) his last 5 fiscal periods completed prior to October 14, 1975.
- (c) Where option (c) above has been selected for the purposes of Part 1, a supplier must avail himself of the competitive bidding exemption and must choose for his base period his last completed fiscal period prior to May 1, 1976.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: LOW BASE RELIEF

No: AI-19-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-19-P-Draft issued June 11, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning after October 14, 1976.

Section 91 of the Anti-Inflation Guidelines allows a supplier, in determining whether he has excess revenue in a compliance period to which Part 7 of the Guidelines applies, to make a deduction for low base relief. This deduction is intended to ensure that, regardless of the net margin history of his business, every supplier is permitted by the Guidelines to earn an operating profit equal to 8% of his equity in his business. The purpose of this bulletin is to illustrate the way in which the relief, which is provided for in section 92, is computed.

## A. The 8% Rate of Return

The choice of an 8% rate of return for these purposes should not be construed as the government's view of an acceptable long-term rate of return for firms in Canada. The 8% figure is slightly more than half the average rate of return on equity for firms in the period 1970-74. Low base relief is being provided so that firms caught in an unusually poor position in the two available base periods will not be denied the opportunity of earning a minimum rate of return during the Anti-Inflation Program.

## B. Formulation of Low Base Relief

In order to compute his low base relief for a compliance period, a supplier must first determine his low base relief number for that period. A supplier who earns adjusted operating profits in his business, both exempt and non-exempt, which are less than or equal to his low base relief number will not have excess revenue for that period.

Having determined his low base relief number, a supplier can establish his low base relief for a particular compliance period by means of the following formula:



---

Relief Equals:    Excess Revenue Otherwise Computed  
   Plus  
   Low Base Relief Number  
   Minus  
                                 Overall Adjusted Operating Profits

This formulation ensures that excess revenue cannot be more than firm-wide adjusted operating profits minus 8% of average compliance period equity.

#### C. Average Equity - General Provisions

A supplier's average adjusted equity for a period is one-half of the sum of his opening and closing equity for the period. Adjusted equity for this purpose is defined to be the supplier's assets used for the purpose of earning adjusted operating profits less the sum of his liabilities incurred for that purpose and any related deferred income taxes.

Since adjusted operating profits for the purpose of establishing average adjusted equity include profits from operations (other than real estate rentals and financial intermediary operations) that would otherwise be exempt from Part 7 of the Guidelines, the assets and liabilities that enter into the equity determination will generally include most of the assets and liabilities appearing on a supplier's balance sheets at the beginning and end of the compliance period. However, exclusions are necessary for the following assets and liabilities not used or incurred to earn the defined adjusted operating profits:

- (1) rental real estate,
- (2) long term investments in, and advances to, other corporations,
- (3) short term investments which produce interest not included in the calculation of adjusted operating profits,
- (4) investments in shares,
- (5) assets used in financial intermediary operations subject to Part 6 of the Guidelines,
- (6) liabilities clearly identifiable with the acquisition of any of the foregoing assets, and
- (7) deferred taxes clearly related to any of the above.

#### D. Average Equity - Special Rules

The Guidelines contain two exceptions to the general computation rules outlined above.

---

The first such exception allows suppliers to reduce the book value of certain non-arm's length liabilities by the amount necessary to raise their effective interest rate to 8%. The adjustment is the amount by which the value of the liability exceeds 12.5 times the annual interest on the liability.

In order to qualify for this book value reduction, the particular liability must

- (1) be owed to a person who does not deal at arm's length with the supplier,
- (2) be due more than one year beyond the particular date of the balance sheet on which it appears, and
- (3) carry an annual rate of interest of less than 8%.

The second exception will have general application to the situation where a supplier has an accumulated deficit since it allows a supplier to use as adjusted equity the greater of:

- (1) the sum of his paid-up capital and contributed surplus used to earn adjusted operating profits, and
- (2) his equity otherwise determined.

#### E. Sample Calculations

The following examples illustrate how the adjustment to equity is made for certain low interest loans, and how a supplier's average equity, low base relief number and low base relief are calculated.

##### (1) Low Interest Liability Adjustment

Assuming that a supplier owes \$4,000 to a person with whom he does not deal at arm's length, interest is payable at 5% per annum (or \$200), and the liability is due 10 years hence, the reduction of that liability provided for in subsection 92(3) of the Guidelines would be made in the following way:

Amount of liability	\$4,000
Minus: 12.5 times annual interest (12.5 x \$200)	<u>2,500</u>
Liability Adjustment	\$1,500

For ease of calculation, the liability adjustment is deducted from a supplier's total liabilities and deferred taxes rather than being deducted from individual liabilities in the course of calculating adjusted equity.

---

(2) Calculation of Average Equity and Low Base Relief Number

Table 1 shows the manner in which a supplier's average equity and low base relief number are calculated for a compliance period which is assumed to contain 12 months.

Table 1

	<u>Equity at end of period</u>	<u>Equity at end of previous period</u>
<u>I. Calculation of Average Equity</u>		
Total Assets	<u>7,000</u>	<u>6,500</u>
Liabilities and Deferred Taxes		
Five-year loan from shareholder at 5%	4,000	4,800
Other	<u>1,300</u>	<u>700</u>
	5,300	5,500
<u>Low Interest Liability Adjustment</u>	<u>-1,500</u>	<u>-1,800</u>
Adjusted Liabilities and Deferred Taxes	<u>3,800</u>	<u>3,700</u>
<u>Adjusted Equity</u>	<u>3,200</u>	<u>2,800</u>
AVERAGE EQUITY		<u>3,000</u>
<u>II. Calculation of Low Base Relief Number</u>		
Low Base Relief Number (8% of average equity)		<u>240</u>

---

### (3) Calculation of Low Base Relief

The following two examples illustrate the manner in which the amount of low base relief is calculated and show how the low base relief operates in two common situations in which low base relief is available. In both examples the low base relief number is assumed to be 240.

In the example shown in Table 2 below the supplier's overall adjusted operating profits are assumed to be 230, and his Canadian excess revenue before application of the low base relief is assumed to be 20. Because this supplier has not earned overall adjusted operating profits which exceed his low base relief number, his low base relief reduces his Canadian excess revenue to nil.

Table 2

Overall adjusted operating profits			<u>230</u>
Canadian Excess Revenue before low base relief (amount determined under paragraph 91(2)(a))			<u>20</u>
<u>Calculation of low base relief</u>			
Excess revenue		20	20
<u>Less amount by which</u>			
Overall adjusted operating profits	230		
Exceed			
Low base relief number	<u>240</u> NIL	<u>NIL</u>	
LOW BASE RELIEF		20	<u>20</u>
CANADIAN EXCESS REVENUE			<u>NIL</u>



In the example shown in Table 3, the supplier's overall adjusted operating profits are assumed to be 250, while his Canadian excess revenue before the application of low base relief is assumed to be 25. Since his overall adjusted operating profits exceed his low base relief number by 10, this is the maximum amount of Canadian excess revenue which the supplier can have if he is to be permitted by the Guidelines to earn overall adjusted operating profits of 8% of his average equity. The manner in which low base relief is calculated and applied ensures this result.

Table 3

Overall adjusted operating profits		<u>250</u>
Canadian excess revenue before low base relief (amount determined under paragraph 91(2)(a))		<u>25</u>
<u>Calculation of low base relief</u>		
Excess revenue	25	25
<u>Less amount by which</u>		
Overall adjusted operating profits	250	
Exceed		
Low base relief number	$\frac{240}{10}$	<u>10</u>
LOW BASE RELIEF	15	<u>15</u>
CANADIAN EXCESS REVENUE (25 - 15)		<u>10</u>

---

## F. Associated Suppliers

Subsection 92(4) provides that when a supplier claims low base relief, the low base relief calculations shall be made on a consolidated basis for the supplier and all other persons associated with him for the purposes of the Anti-Inflation Act

- who supplied a similar product or group of products in any compliance period, or
- whose operations were integrated with those of the supplier in any compliance period to the extent that the supplier or persons derived more than 25% of their gross revenues from sales to the other.

The low base relief, if any, available to the group may be allocated to each member of the group in any manner desired, provided that no greater amount is allocated to any particular supplier or person than the amount to which he would have been entitled had he made the calculation separately.

Where a group of suppliers have been permitted by the Board to demonstrate compliance with Part 7 of the Guidelines on a consolidated basis, the consolidation they have used must be used for purposes of determining their low base relief.

Suppliers seeking low base relief who are obliged to consolidate for the purposes of section 92 are not thereby obliged to demonstrate compliance with Part 7 of the Guidelines on a consolidated basis.

When, as a result of consolidation procedures, accounting goodwill arises in a group, such goodwill if positive is considered to be an asset and if negative to be a reduction of assets for purposes of subsection 92(4).

## G. Suppliers of Property and Casualty Insurance, Chartered Banks and Suppliers Who Act as Financial Intermediaries

The low base relief provided for in section 92 is available only in respect of business which is subject to Part 7 of the Guidelines. Suppliers who are chartered banks or who act as financial intermediaries should consult bulletins AI-24-P, AI-32-P, and AI-33-P.

While the low base relief described in this bulletin is available to suppliers of property and casualty insurance, additional provisions dealing only with these suppliers are set out in bulletin AI-23-P.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: PRICING GUIDELINES

No: AI-20-P

Date November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-20-P-Draft issued June 11, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning after October 14, 1976.

The purpose of this bulletin is to explain to all suppliers subject to the mandatory provisions of the Anti-Inflation Act the procedures they must follow in setting prices.

The basic obligation of a supplier is to set his prices in such a way so as not to earn excess revenue. Excess revenue (see section 91) is calculated only at the overall firm level.

While the single net margin test gives firms wide latitude to set their prices within the framework of an annual test, the Anti-Inflation Act requires the Board to monitor price changes in the economy throughout the year and to use its authority in order to restrain price increases which are likely to have a significant impact on the economy of Canada. The general principle that price increases must be reasonably related to cost increases will continue to play an important role in the Board's assessment of a supplier's pricing behavior.

The Board will continue to monitor and evaluate price increases for important products and services, bearing in mind the need to avoid unnecessary reporting requirements for firms. The system will involve:

- (A) Detailed procedures for firms to follow in forecasting costs and revenues in order to ensure that firms set their prices throughout the year in a way so as not to earn excess revenue.
- (B) Regular price reporting requirements for a group of important firms (Level I).
- (C) Pricing rules which suppliers are expected to follow and upon which the Board can rely in cases where it believes that the supplier is not pricing in a way consistent with the restraint of inflation.



---

## A. Forecasting Costs and Revenues

Suppliers are required to control their prices so as not to earn excess revenue. Where a firm fails to do so the Board will consider whether a reference to the Administrator is appropriate. The decision on whether a reference is to be made, or whether other action is warranted will depend upon a number of factors, but the primary one will be the extent to which the supplier has followed the pricing guidelines during the year, and attempted in a reasonable fashion to forecast his costs and volumes. The purpose of this section is to explain in more detail what the Board considers to be a reasonable approach to forecasting costs and volumes.

The Anti-Inflation Board will assess the reasonableness of suppliers' cost and volume forecasts against the following criteria:

(1) Sales Volume:

Volume forecasted by product should be the greatest of:

- (a) actual volume in the last four quarters,
- (b) actual volume in the last four quarters plus the percentage increase over the previous four quarters, and
- (c) supplier's forecast.

(2) Costs:

Forecast costs should include those costs that will be reflected in cost of sales and other allowable costs.

Forecast costs should be determined from actual input cost increases incurred which are expected to continue at the time of the price increase of the output. Suppliers may include in their cost estimates future input cost increases to the extent that they have a committed cost increase or have been notified of an increase. This would include contract prices from suppliers of direct materials, contract escalation clauses or new contracts for labour, but these increases must only be reflected in forecasts from the date at which they will be reflected in cost of sales or other allowable costs.

Suppliers may anticipate cost increases to which they are not committed at the time of the price increase. Price increases may be based on these cost increases but suppliers should take exceptional care to forecast such input cost increases in a conservative manner. The Board reserves the right to require that a supplier not implement a price increase which is based on cost increases which have not already occurred, or which are not contractually committed.



---

When, after increasing a price, it becomes evident that the increase cannot be justified either because forecast costs will not be substantially realized or because forecast volumes will be exceeded, suppliers must revise such forecasts and eliminate anticipated excess revenue either at the adjusted operating profit level or at the product line level by immediate price action.

As the intention of the program is not to encourage unneeded expenditures, the response to excess revenue should in general be one of adjusting prices. In the case of quarterly excess revenues which are a result of price increases based on forecasts that have turned out to be inaccurate, this excess revenue should be eliminated by the end of the next quarter.

While the Anti-Inflation Board recognizes that it is impossible to develop a single rigid rule for all firms in this regard, it will give careful scrutiny to firms whose interim excess revenue exceeds 6% of their target operating profits or they have not eliminated quarterly excess revenue by the end of the subsequent quarter. Firms in these situations should be prepared to justify their positions and to demonstrate in a very clear fashion to the Board that they will not end the year in an excess revenue position.

#### B. Reporting Requirements

While all suppliers must comply with the Guidelines the Board will not monitor compliance similarly for all firms. The Board has established three levels of reporting requirements. Level I firms, the largest and most important in the economy, will be required to report cost and revenue data for product lines as well as for the firm as a whole. In compiling this data suppliers must allocate costs and revenues to product lines on a reasonable and consistent basis in the base and all compliance periods. Where a supplier has already made such an allocation for the purposes of Part 1 of the Guidelines, the same basis must be used for the purposes of Part 7. All of these firms will report quarterly and all of them will have to prenotify the Board of price changes unless such prenotification is impractical.

Level II firms will be required to report data only for the firm as a whole on a quarterly basis and Level III firms will report this data annually.

In assessing pre-notifications of price changes the Board will pay particular attention to the extent to which a supplier has followed the forecasting procedures set out in the previous section. As well, Level I and II suppliers which report interim excess revenue should be prepared to demonstrate to the Board that they have followed the procedures set out in that section.

---

### C. Pricing Rules

#### (1) Pricing Rules: Paragraphs 95(1)(a) and (b)

The pricing rules in paragraphs 95(1)(a) and (b) require that suppliers set prices in a manner so as not to exceed the target operating profits for their operations as a whole. This is the basic pricing obligation which all suppliers must meet and the Board will be monitoring firms closely to ensure that they comply. The Board has indicated that it will deal reasonably with the requirement that firms comply with this paragraph on a quarterly basis, but the onus rests with the supplier to ensure that during the year he controls his prices so as not to earn excess revenue at the end of the year.

#### (2) Pricing Rules: Paragraph 95(1)(c)

Section 95 also states that the supplier must control the prices of his products in a compliance period so that the price of any product or group of products supplied by the supplier during that period does not increase in a way which is substantially inconsistent with increases during that period of costs associated with that product or group of products.

While the Board recognizes that the single margin test gives firms wide flexibility in setting relative prices, this particular paragraph reaffirms the general principle that price increases should be related to cost increases and therefore places limits on the manner in which suppliers can set individual prices. Intervention on the basis of this paragraph will not be dependent upon the supplier contravening paragraphs 95(1)(a) or (b).

The Board has created three levels of reporting requirements and will be monitoring Level I firms more closely in terms of compliance with this paragraph than Level II and III firms.

As outlined above, Level I firms will be required to provide product line cost and revenue data, and where practical to pre-notify the Board of price changes. In the case of such firms the Board will use this information to assess whether a firm is complying with paragraph 95(1)(c). The Board will also have regard to the relationship in the base period between prices and costs of the product or group of products, as the case may be. The Board will also consider the likelihood that and the degree to which intervention on the basis of paragraph 95(1)(c) would prevent the supplier from achieving its overall target operating profit during the year for the firm as a whole.

Firms not required to report on the basis of product lines should govern their pricing behavior by the general principle that price increases be related to cost increases. The Board would only intervene in cases where it has come to its attention that the supplier was clearly not adhering to this principle in a reasonable manner.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: APPLICATION OF PARTS 1 AND 7 OF THE GUIDELINES  
TO SUPPLIERS OF PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE

No: AI-23-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-23-P-Draft issued June 11, 1976. It is relevant in all compliance periods.

The purpose of this bulletin is to outline how property and casualty insurance companies are expected to complete Base and Compliance Period Reports, and to explain the manner in which the Anti-Inflation Board will deal with suppliers in this industry who have poor base period operating results. Property and casualty insurance companies are subject to Parts 1 and 7 of the Guidelines.

## A. Basis for Demonstration of Compliance

Those suppliers who are required to pre-notify the Board at least 30 days in advance of proposed price increases are expected to demonstrate compliance on the basis of the product line net margin provisions of the Guidelines during compliance periods commencing on or before October 14, 1976. In subsequent compliance periods these suppliers are required to provide product line information for price monitoring purposes.

All other suppliers may demonstrate compliance on the basis of the overall net margin test in all compliance periods, and need not provide product line data.

A class of business is generally to be considered as a product line. Classes of business may be determined on the basis of the report prepared for the study carried out each year by the Insurance Bureau of Canada, or they may be determined on the basis of the classes of insurance for which a supplier is registered with the appropriate insurance department. The adoption of the same lines used for the Insurance Bureau of Canada study has the advantage that investment income is already allocated on a basis acceptable to the Board.

The Board will not accept the breakdown of a class of business into regional product lines.



---

Suppliers who are subject to the mandatory provisions of the Anti-Inflation Act only by reason of Order in Council P.C. 1976-911 are required to demonstrate compliance with the Guidelines only in respect of their compliance period which includes April 16, 1976 and all subsequent compliance periods. These suppliers may deduct from any apparent excess revenue determined for their compliance period which includes April 16, 1976 any excess revenue which they can demonstrate was earned prior to that date.

#### B. Accounting Principles

Sections 7 and 85 of the Guidelines specify that all financial data used in calculations for the purposes of the Guidelines must be prepared in accordance with generally accepted accounting principles. However, in the case of property and casualty insurance companies, the Board will accept calculations based on information contained in statutory financial statements filed with the federal or provincial Superintendents of Insurance.

#### C. Adjusted Operating Profits

Adjusted operating profits is defined in sections 3 and 83 of the Guidelines to be gross revenue from operations minus allowable costs. Property and casualty insurance companies should compute gross revenue from operations, by product line where required, as follows:

Net Premiums Earned	XXX
<u>PLUS</u>	
Investment Income allocable to operations	XXX
<u>LESS</u>	
Policy Dividends and Experience Rating Refunds	(XXX)
Gross Revenue from Operations	<u>XXXX</u>

#### D. Investment Income

Investment income should include interest, rental income, and dividends received or receivable in the normal course of business, but should not include capital gains or be adjusted for capital losses.

The portion of investment income attributable to operations, such as income from the unearned premium reserve or the unpaid claims reserve, must be included in gross revenue from operations (for individual product lines, if applicable). Investment income attributable to equity should not be included in gross revenue from operations.



---

All suppliers of property and casualty insurance are required to attach to Base and Compliance Period Reports a table indicating the total amount of investment income earned in each fiscal period in the base and compliance periods and the amounts allocated to operations and to equity. The basis and method of allocation should be clearly explained.

The allocation of investment income to product lines (classes of business) may be done in any reasonable manner. For example, the allocation used in the preparation of data for the study carried out each year by the Insurance Bureau of Canada is acceptable. However, the same basis of allocation must be used in the base and all compliance periods.

#### E. Allowable Costs

The amount shown as allowable costs should include all allowable costs such as net claims incurred, adjustment expenses, commissions and allowances, premium taxes, and general expenses.

#### F. Low Base Relief

While Part 7 of the Guidelines contains a general low base relief provision based upon an 8% return on equity, in view of the particular circumstances of the property and casualty insurance industry the Board will deal with suppliers of property and casualty insurance in the following manner.

The low base relief is calculated as 3% of gross revenue from operations. Thus, if total adjusted operating profits do not exceed 3% of gross revenue from operations, the supplier will be considered by the Board to have complied with the Guidelines. Where a supplier avails himself of this low base relief provision in any compliance period, his excess revenue for that period will be the amount by which his adjusted operating profits exceed 3% of gross revenues from operations. Where one supplier in an associated group of property and casualty insurers seeks to avail himself of this low base relief, the amount must be determined on a consolidated basis in accordance with the principles set out in subsection 92(4) of the Guidelines.

Though Part 7 of the Guidelines is applicable only in compliance periods which commence after October 14, 1976, low base relief will be available to suppliers of property and casualty insurance for all compliance periods.

As is the case with all suppliers subject to Part 7 of the Guidelines, the low base relief provision does not act as a constraint on those suppliers whose base period results are such that their target net margin percentage is greater than 3%.



---

## G. Regional Variation in Degree of Rate Increase

Although loss experience and future trend assumptions are recognized to be important factors in establishing rates, the Board also recognizes that there is generally some flexibility in the regional components of any weighted average rate increases. Consequently, the Board will examine very closely any regional rate increases which are significantly greater than the weighted average of all rate increases for any class of business.

## H. Reporting Requirements

As previously stated, suppliers required to prenotify the Board of proposed price changes must file Compliance Period Reports quarterly and provide product line information for price monitoring purposes.

All other suppliers must file Compliance Period Reports annually. These Reports may be filed on an overall net margin basis.

### (1) Suppliers Required to Prenotify the Board of Proposed Price Changes

These suppliers must file Base Period Reports in Form AIB-11-Revised and Form AIB-21 on or before December 31, 1976. Form AIB-11-Revised establishes a supplier's compliance parameters for compliance periods commencing on or before October 14, 1976 and Form AIB-21 establishes these parameters for subsequent compliance periods.

Quarterly Compliance Period Reports should be filed using Form AIB-12-Revised for compliance periods commencing on or before October 14, 1976. The first such report should be filed as of the end of the last fiscal quarter which ended prior to October 14, 1976. The annual Compliance Period Report for the compliance period which includes October 14, 1976 should be filed using Form AIB-12-Revised. For all subsequent compliance periods Form AIB-22 should be used for quarterly and annual Compliance Period Reports.

Quarterly Compliance Period Reports are due within 45 days of the end of the quarter. Annual Compliance Period Reports are due within 90 days of a supplier's fiscal year-end.

---

(2) Suppliers Who Are Not Required to Prenotify the Board of Proposed Price Changes

- (a) Suppliers whose gross revenue from operations in their fiscal year which includes October 14, 1975 was \$5 million or more

These suppliers must file Base Period Reports in Forms AIB-11-Revised and AIB-21 within the deadlines set out in (1) above. Compliance Period Reports in Forms AIB-12-Revised or AIB-22 must be filed annually by these suppliers for the appropriate compliance periods as set out above. Compliance may be demonstrated on an overall net margin basis in all compliance periods.

- (b) Suppliers whose gross revenue from operations in the fiscal year ended December 31, 1975 was less than \$5 million

These suppliers are not required to file Base and Compliance Period Reports at this time. These suppliers must, however, provide the Board with copies of the annual statements which they submit to the appropriate Department of Insurance, prepared in accordance with the statutory reporting requirements of the Department. For purposes of establishing a base period, it will be necessary to provide copies of the annual statements for 1970, 1971, 1972, 1973, 1974 and 1975.

(3) Suppliers Subject to the Mandatory Provisions of the Act Only by Virtue of Order in Council PC-1976-911

Suppliers in this group whose gross revenue from operations in their fiscal year which includes October 14, 1975 was \$5 million or more should file annual Compliance Period Reports for their compliance period which contains April 16, 1976 and subsequent compliance periods. Other suppliers in this group must file the information referred to in (2)(b) above.

I. Excess Revenue Compliance Plans

The Board is aware of the problems in making accurate forecasts in the property and casualty insurance industry. These problems will be taken into account by the Board when it evaluates the appropriateness of allowing compliance plans for the disposition of excess revenue. However, should it become obvious to companies that their compliance period results will be better than forecast, they will be expected to take prompt action to ensure that their pricing policies reflect the difference between their actual results and their forecast results. Failure to do so will also be considered by the Board in the evaluation of a firm's behavior.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: EXPLANATION OF GUIDELINES FOR CHARTERED BANKS

No: AI-24-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-24-P-Draft issued June 11, 1976 as it pertained to chartered banks. It is relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

Banks are required to segregate their business between domestic operations, which are subject to Part 5 of the Anti-Inflation Guidelines, and foreign operations which are not subject to the Guidelines. With respect to domestic business, Part 5 requires that the ratio of a bank's domestic adjusted operating profits to average total assets employed in domestic operations must not during a compliance period exceed 85% of the greater of:

- (a) the ratio similarly computed for the five completed fiscal periods ending prior to October 14, 1975, and
- (b) the ratio similarly computed for the fiscal period ended on October 31, 1975.

The calculation of adjusted operating profits is subject to guidelines similar to those applicable to other business firms.

## B. Definitions

- (1) Total assets is the total net book value of all assets.
- (2) Average total assets, which forms the base against which adjusted operating profits are measured, represents the average assets employed during the base or compliance period as the case may be. This amount is computed by dividing the aggregate of total assets as at the beginning of the period and at the end of each month in the period by the number of months plus one in the period.
- (3) Restricted expenses has the same meaning as in Parts 1 and 7. However, in determining the amount of restricted expenses, if any, which is excluded from allowable costs, restricted expenses are measured in relation to average



---

total assets. Accordingly, the portion of actual restricted expenses which can be included in allowable costs in a compliance period is limited to the same percentage of average total assets in the compliance period that average restricted expenses in the base period was of average total assets in the base period. See bulletin AI-13-P-Revised for an explanation of restricted expenses.

#### C. General Principle

The original proposal to apply the Guidelines to a bank's total operations, subject to an adjustment to eliminate from the balance of revenue any increase in the balance of revenue attributable to increased profitability of foreign operations, has been simplified. Part 5 of the Guidelines applies only to domestic operations.

The Board will prescribe the manner in which banks will be required to divide their assets and revenues between foreign and domestic operations. Furthermore, if a bank voluntarily reduces the amount of assets used in domestic business and increases the amount of funds available for foreign operations, the profits derived from the use of such funds must be added to excess revenue.

#### D. Application

Part 5 applies to banks in respect of compliance periods beginning on or after November 1, 1975 regardless of the base period selected.

#### E. Reporting Requirements

Banks should file Base Period Report AIB-21 before December 31, 1976 and Compliance Period Report AIB-22 (in respect of the fiscal year ended October 31, 1976) before January 31, 1977. Quarterly and annual reports thereafter should be filed on form AIB-22. No Compliance Period Report is required in respect of the year ended October 31, 1975 nor are any quarterly reports required in respect of the year ended October 31, 1976. Quarterly reports are due within 45 days after the end of each fiscal quarter.

In addition, banks should notify the Board immediately of all changes in interest rates charged or credited, other than rates on individual accounts which are adjusted to reflect changes in risk or administration costs.



---

#### F. Low Base Relief

No bank is required to apply the profit margin guidelines in a way which results in a ratio of domestic adjusted operating profits to total domestic assets which is less than 1.13%.

#### G. New Capital Credit

A bank may reduce excess revenue by an imputed "cost" attributable to new capital. The amount of this deduction is computed by multiplying the portion of the net proceeds from the issue of shares that were received since the end of the base period and that were employed in domestic operations by a fraction, the numerator of which is total allowable costs attributable to domestic business in the compliance period and the denominator of which is average total assets used in domestic business in the compliance period. In the compliance period in which the funds were received, the deduction from excess revenue must be adjusted to reflect the number of days in which the funds were available to the company.

#### H. Transitional Rule

If in the compliance period which ends on or before October 31, 1976 the excess revenue from Part 5 activities computed under these rules is greater than the estimated excess revenue which might have been anticipated under the previously announced rules (which required suppliers to limit their return on total assets to 95% of the return realized during the five fiscal years ending prior to October 14, 1975) the Board will allow that additional amount of excess revenue to be excluded from excess revenue in the period in which it occurred and to be deferred to the immediately succeeding period.

#### I. Pricing Guidelines

In setting interest rates and service charges during a compliance period, banks must ensure that they do not earn excess revenue.

In addition, banks are expected to adhere to the following pricing guidelines:

Banks must not increase the following spreads from those in effect on or about October 13, 1975:

- (a) the spread between a bank's prime rate and the rate paid on non-chequable savings deposits,
- (b) the spread between the average rate charged on new residential mortgages, and the average rate currently being offered on fixed term deposits with a maturity of one year or more: and

- 
- (c) the spread between a bank's prime rate and the average rate currently offered on interest-bearing deposits. (For purposes of this requirement, the deposit rate is calculated by weighting the rates currently being offered on new Canadian dollar deposits of various categories.)

A bank must not increase the spread between its prime rate and the average of rates actually charged to borrowing customers on loans for which the rate is set in relation to prime rate. However, the rate on an individual account may be adjusted to reflect a change in the risk or the cost of administering the loan.

While they should ensure that these spreads do not tend to widen, banks are not required to observe these guidelines on a day-to-day basis.

Banks must not increase service charges above the levels prevailing on October 13, 1975 during the period to October 31, 1977. For purposes of this rule, the term "service charges" applies to posted rates and does not include charges for letters of credit, guarantees, stand-by lines, commitments, foreign exchange trading, banker's acceptance and other fees which reflect risk on banking transactions.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: DEDUCTION FROM EXCESS REVENUE UNDER SUBPARAGRAPH 9(a)(iv) OF  
PART 1 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-26-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-26-P-Draft issued June 30, 1976. It is relevant only in compliance periods beginning on or before October 14, 1976.

Subparagraph 9(a)(iv) (formerly paragraph 9(d)) of the Anti-Inflation Guidelines provides that a supplier's apparent excess revenue computed in accordance with section 16 of the Guidelines may be reduced by any amount of the apparent excess revenue which represents a "continuation of an increase in the adjusted operating profit per unit ... that had occurred before October 14, 1975". This bulletin sets out the views of the Anti-Inflation Board on the circumstances in which a supplier may avail himself of this deduction and the manner in which the amount deducted is to be calculated.

## A. The Nature of the Deduction

A supplier demonstrating compliance with Part 1 of the Guidelines on the basis of section 16 may choose an alternative basis to that provided by his base period operating results to demonstrate compliance.

The effect of the deduction permitted by subparagraph 9(a)(iv) is to allow a supplier whose adjusted operating profit per unit in a representative period immediately prior to October 14, 1975 was higher than his base period adjusted operating profit per unit to continue to price his product in such a way as to earn the greater profit without contravening Part 1 of the Guidelines.



---

## B. Calculation of the Deduction

The amount of the deduction under subparagraph 9(a)(iv) may be expressed as the result obtained when the amount by which

- (a) the supplier's adjusted operating profit per unit realized in a representative period immediately prior to October 14, 1975,

exceeds

- (b) the supplier's adjusted operating profit per unit during the base period,

is multiplied by

- (c) the number of units supplied after October 13, 1975 during the supplier's first or second compliance period, as the case may be.

## C. Computing Adjusted Operating Profit Per Unit

The calculation of adjusted operating profit per unit for a representative period effectively establishes a new base against which adjusted operating profit per unit during a compliance period is to be compared to determine whether or not the supplier has complied with Part 1 of the Guidelines. The Board is therefore of the view that the determination of the increased adjusted operating profit per unit realized before October 14, 1975 should fairly reflect the ultimate profit on sales occurring in that representative period. Accordingly, the following rules are to be observed in computing the adjusted operating profit per unit upon which the deduction is based:

- (1) The representative period selected for the measurement should be of sufficient duration to account for a reasonable volume of sales. The month of September, the last quarter ended prior to October 14, 1975, or an equivalent accounting period, would be acceptable. The month of October may also be used if the price of the product was not increased between October 13 and October 31, 1975.
- (2) Gross revenue from operations for the representative period should be computed in accordance with the definition contained in section 3 of the Guidelines. It should be reduced by trade and volume discounts and other allowances related to sales made in the representative period even if such amounts were not actually credited to customers during the representative period. If discounts and allowances cannot be identified with specific sales, a proportional allocation of the total of these amounts for the first

---

compliance period based on the number of units supplied during the representative period and the number of units supplied during the first compliance period will generally be acceptable.

- (3) Allowable costs for the representative period should reflect year end adjustments and cost variances related to the representative period. Where these amounts cannot be identified specifically with goods supplied in the representative period, an allocation based on units supplied as prescribed for gross revenue from operations will generally be acceptable.
- (4) The accounting practices followed in determining the adjusted operating profit per unit during the representative period must be consistent with those employed in computing the adjusted operating profit per unit in the base period. Similarly consistent practices must be followed in allocating costs and revenues between exempt and non-exempt business and between the parts of a supplier's business subject to the unit cost, product line, overall net margin and distribution rules.
- (5) Where a supplier's profit margin customarily fluctuates during a fiscal period as a result of seasonal or other factors, or where the supplier's adjusted operating profits per unit in the representative period are significantly affected by atypical conditions, appropriate adjustments should be made to the adjusted operating profits per unit for the representative period calculated in accordance with these rules. Alternatively, a longer representative period during which the operating results will not reflect such factors should be used.

For example, fixed costs included in representative period calculations should reflect an allocation of such costs to products supplied during the representative period based upon the proportion that the number of units supplied during the representative period is of the number of units supplied during the first compliance period.

- (6) Where the adjusted operating profit per unit calculated for the representative period in accordance with these rules is significantly greater than the adjusted operating profit per unit for the first compliance period as a whole, the onus will be on the supplier to demonstrate that the adjusted operating profit per unit determined for the representative period reflects a real increase in the adjusted operating profit per unit which occurred between the beginning of the first compliance period and October 14, 1975, and is not merely the result of seasonal or other factors.





---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: PERSONS WHO BECOME SUBJECT TO THE MANDATORY PROVISIONS OF THE ANTI-INFLATION ACT AND GUIDELINES AFTER OCTOBER 14, 1975

No: AI-27-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-27-P-Draft issued June 30, 1976. It is relevant in all compliance periods.

The Anti-Inflation Program was introduced on October 14, 1975. Some persons who were not at that time "suppliers" or "persons" referred to in subsection 3(2) of the Anti-Inflation Act, and thus not subject to mandatory compliance with the Act and Guidelines, have since become or may in future become subject to mandatory compliance. This bulletin sets out how the prices and profits and dividend Guidelines apply to such persons. (Parts 1, 3, 5, 6, and 7).

## A. Introduction

Persons who did not meet the description in subparagraphs 3(2)(a)(ii) and 3(2)(a)(iv) on October 14, 1975 may acquire the requisite characteristics in many ways. Frequently this will occur as a result of association with another corporation, within the meaning of subsection 3(4) of the Act, following a change in ownership. If a person becomes a "supplier" or "person" described in these subparagraphs at any time during the program he becomes subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines from the date upon which he first becomes a "supplier" or "person".

## B. Demonstration of Compliance

If a person becomes subject to mandatory compliance after October 14, 1975, he demonstrates compliance with the Guidelines on the same basis as he would have had he been subject to mandatory compliance on October 14, 1975, with the following exception:

- in demonstrating compliance for the fiscal period containing the date upon which he became subject to mandatory compliance, he may deduct from excess revenue for that period any excess revenue which accrued prior to becoming such a "supplier" or "person".



---

Base period and compliance rule choices should be made in accordance with the appropriate sections of the Guidelines. For example,

- If a supplier becomes subject to mandatory compliance with the Guidelines during a fiscal period which begins on or before October 14, 1976, he must demonstrate compliance during that compliance period and all subsequent compliance periods beginning on or before that date on the basis of Parts 1, 5, or 6, as appropriate.
- If a supplier becomes subject to mandatory compliance during a fiscal period which begins after October 14, 1976, he must demonstrate compliance on the basis of Parts 5, 6, or 7, as appropriate.

#### C. Returns of Information

A Base Period Report in the appropriate form is due within 45 days after the date upon which a person becomes subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines. (See bulletins AI-6-P-Revised and AI-31-P.)

If the supplier's gross revenue from operations is \$25 million or more in the last fiscal period ended prior to October 14, 1975, or in any subsequent fiscal period, he must also file quarterly Compliance Period Reports in Form AIB-12 or AIB-22. The last fiscal quarter ended prior to the date upon which he becomes subject to mandatory compliance would form the basis of the first such report.

#### D. Dividends

When a corporation is listed on a stock exchange prescribed in Part XXXII of the Income Tax Regulations, or when it becomes a supplier or person referred to in paragraph 3(2)(a) of the Act, it becomes subject to mandatory compliance with Part 3 of the Guidelines which restrains dividends. As in the case of the Prices and Profits Guidelines, such a corporation will establish its dividend base and alternative dividend base as though it had been subject to mandatory compliance with Part 3 of the Guidelines on October 14, 1975.

No sanctions will attach to any dividend payments which exceed the limits established in Part 3 that are made before the corporation became subject to Part 3. However, any payments made during the compliance period in which the corporation first becomes subject to mandatory compliance and before the date upon which it became subject to mandatory compliance must be taken into account when determining the amount of dividends which may be paid by the corporation after it becomes subject to mandatory compliance.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: EXCESS REVENUE AND COMPLIANCE PLANS

No: AI-28-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-28-P-Draft issued June 30, 1976. It is relevant in all compliance periods.

Compliance Plans are dealt with in bulletin AI-1-P-Revised for compliance periods which include October 14, 1975 and in bulletin AI-34-P for compliance periods which include October 14, 1976.

## A. Introduction

The Guidelines establish rules which suppliers must follow in setting prices. Suppliers must set prices throughout the year in the manner which conforms to the procedures set out in the pricing guidelines (see bulletin AI-20-P). The Board will regard the existence of any excess revenue as evidence that there has been a contravention of the Guidelines. The purpose of this bulletin is to set out the manner in which the Board will deal with such suppliers.

In bulletin AI-1-P-Revised, the Board indicated that it would allow a supplier who earned excess revenue in the first compliance period to file with the Board a Compliance Plan setting out the actions the supplier planned to take to rid himself of such excess revenue. The Board adopted this procedure because it felt that there would be many suppliers who would be unable to adjust to the Anti-Inflation Program in sufficient time to avoid earning excess revenue.

Suppliers should not assume that the Board's customary response to excess revenue will be to allow a supplier to file a Compliance Plan. The Board reserves its right to make a reference to the Administrator or to make any other recommendations to the supplier that seem appropriate and consistent with the overall objectives of the Anti-Inflation Act.

Normally, a Compliance Plan will be allowed only where a supplier can demonstrate that he has clearly attempted to follow the pricing guidelines throughout the compliance period. Suppliers who earn excess revenue should prepare for the Board a detailed analysis of the reasons why the excess revenue was earned, including a quarterly profit, volume, cost and revenue analysis.



---

## B. Compliance Plan - General Requirements and Conditions

Suppliers who file a Compliance Plan with respect to excess revenue are expected by the Board to incur a deficiency on the operations which generated the excess revenue during the compliance period immediately following the one in which the excess revenue was earned. A supplier who fails to incur such a deficiency will be considered by the Board to have failed to fulfill his Compliance Plan.

For example, during a supplier's first compliance period he earned excess revenue of \$100,000 in a product line and filed a Compliance Plan which was accepted by the Board. He will not be deemed by the Board to have fulfilled his Compliance Plan unless, in the second compliance period, his target operating profits for that product line exceed his adjusted operating profits for the product line by at least \$100,000.

The Board will examine very closely, and in general will not accept, prenotification of price increases from Level I suppliers before it has received a Report indicating that all such excess revenue has been eliminated. In general, suppliers will be permitted a period which will not exceed six months to eliminate any excess revenue by incurring the deficiency referred to above.

When preparing Compliance Plans, suppliers must ensure that the methods for forecasting volumes, revenues and costs employed conform to the methods prescribed in bulletin AI-20-P, entitled Pricing Guidelines. Accounting practices must always be consistent with those employed in the completion of Base and Compliance Period Reports.



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: INVESTMENT CREDIT

No: AI-29-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin is relevant only in compliance periods beginning after October 14, 1976.

## A. Introduction

The Anti-Inflation Guidelines provide that a supplier who makes certain investments is entitled to an increase in the target operating profit in that part of his business in which he does not act as a distributor. This credit is available only in respect of compliance periods which commence after October 14, 1976. To qualify for the credit an investment must be made after August 31, 1976.

This bulletin explains the manner in which the investment credit is calculated and describes the investments which may be taken into account when computing the credit.

## B. Calculation of the Credit

The amount by which a supplier's target operating profit for a compliance period may be increased is equal to the least of:

- (1) the supplier's qualified investments for the compliance period,
- (2) the increase in a supplier's target operating profit for his non-distribution operations for the compliance period which would result from a 10% increase in his target net margin percentage, and
- (3) the supplier's excess revenue in that part of his business in which he does not act as a distributor.



---

### C. Qualified Investments

With a few important exceptions, a supplier's qualified investments for a compliance period are equal to the excess of 50% of all outlays or expenditures of a capital nature made or incurred after August 31, 1976 and before the end of the compliance period in respect of assets to be used by him in Canada for the purpose of earning adjusted operating profits over the amounts of such investment included in the supplier's target operating profit in previous compliance periods. Because qualified investments are determined in this way, investments made in one period which exceed the amount of investment necessary to gain the maximum permitted increase in target operating profit in that period will be eligible for inclusion in target operating profit in subsequent compliance periods.

Only expenditures for capital assets to be used in the normal course of a supplier's business, whether or not exempt from the Guidelines, may be included in qualified investments. As a result, portfolio investments should not generally be included in qualified investments.

The only capital assets that are acquired for the purpose of earning adjusted operating profits in Canada that do not qualify are those made in respect of:

- (1) land,
- (2) a right, permit, or licence in respect of a natural resource, such as a timber limit,
- (3) buildings that are used primarily for residential purposes or that are used primarily for the conduct of administration, clerical and personnel activities, and
- (4) automobiles.

### D. Claiming an Investment Credit - Investment Intention Report

A supplier who wishes to claim an investment credit for a particular compliance period is required to file before the commencement of the period an Investment Intention Report (Form AIB-25) setting out his estimate of the amount of qualified investments that he will make or be entitled to include in target operating profit for the period.

The information contained in this Report will form the basis for interim evaluation of the supplier's compliance with the Guidelines in respect of his non-distribution operations during the period. During the course of a compliance period in respect of which he has filed an Investment Intention Report, a supplier may set prices in his non-distribution business on the basis of a target net margin percentage computed on the assumption that the supplier's investment intentions for the period will be carried out. Where during the period it becomes evident that a

---

supplier's actual qualified investments will not be in accordance with the estimate of investment upon which his target net margin percentage is based, the supplier should immediately reestimate his target net margin percentage and take steps to reduce prices to a level consistent with this percentage.

Suppliers are reminded that section 95 provides that compliance with the interim pricing guidelines is to be assessed on the basis of the higher target net margin percentage only where a supplier can demonstrate that he has made or can reasonably be expected to make the necessary qualified investments before the end of a compliance period. Suppliers should also note that excess revenue for a compliance period is determined on the basis of actual qualified investments.

#### E. Investment Credit Computations

A supplier who has made qualified investments should compute the following amounts when filing his Investment Intention Report so as to determine the mark-up on costs to be used in setting prices during a compliance period:

- (a) the maximum target margin factor that he can achieve as a result of the credit,
- (b) the amount of qualified investment that he must make in order to reach that maximum, and
- (c) the target margin factor attendant upon the level of investment planned by the supplier.

##### (1) Investment Credit Factor

The investment credit factor is the maximum amount by which a supplier's target margin factor can be effectively increased by virtue of the investment credit. This factor is critical in investment credit computations since the product obtained when it is applied to allowable costs is the measure of the maximum increase in target operating profit that the investment credit can produce.

The first step in the determination of the investment credit factor is to establish the maximum effective target margin factor that a supplier can achieve with the credit. This is the target margin factor computed for a supplier on the assumption that his target net margin percentage is 10% higher than it actually is. The investment credit factor is the excess of the maximum effective target margin factor over the supplier's actual target margin factor.

For example, a supplier with a target net margin percentage of 8.5% could, through qualified investment in a compliance period, increase his target net margin percentage to a maximum of 9.35 %.

Such an increase would raise his target margin factor from 0.0929 to 0.1031, and his investment credit factor would be the difference of 0.0102. Further, if the supplier estimated his allowable costs for the compliance period at \$10 million, then his estimate of maximum investment credit would be \$102,000. Accordingly, since qualified investments are equal to 50% of the supplier's eligible capital expenditures for the period, the supplier would have to invest \$204,000 to obtain the maximum investment credit.

The Investment Intention Report (Form AIB-25) provides a format for making this type of calculation. The example in Table 1 sets out the relevant computations in tabular form for a supplier with a target net margin percentage of 8.5% and estimated allowable costs of \$10 million.

Table 1 - Investment Credit Factor

Maximum Effective Target Margin Factor	$\frac{9.35}{100 - 9.35}$	0.1031
Target Margin Factor	$\frac{8.5}{100 - 8.5}$	0.0929
Investment Credit Factor (.1031 minus .0929)		0.0102
Maximum Investment Credit (.0102 times \$10 million)		\$102,000
Qualified Investments Carried Forward from the Previous Compliance Period		NIL
Maximum Investment Credit minus Investment Carried Forward		\$102,000
Investment needed to earn Maximum Credit - twice the above amount		<u>\$204,000</u>

---

## (2) Effective Target Margin Factor

Table 2 illustrates the operation of the investment credit for a supplier whose fiscal year end is December 31, whose base period net margin was 10%, and whose allowable costs are \$10 million in each compliance period. The supplier is also assumed to have no distribution operations.

The supplier's target net margin percentage is 8.5% and the corresponding target margin factor is 0.0929. As shown in Table 1, this supplier's investment credit factor is 0.0102.

### Second Compliance Period

In the compliance period ended December 31, 1976, the supplier made capital outlays for eligible assets of \$215,000. Because this compliance period commenced before October 14, 1976, Part 1 of the Guidelines applies in this compliance period and therefore the investment credit is not available. However, \$40,000 of the capital outlays for eligible assets were made after August 31, 1976 and will be included in qualified investments during the third compliance period.

### Third Compliance Period

Since this compliance period commenced after October 14, 1976, Part 7 of the Guidelines applies and the supplier may avail himself of the investment credit. While his capital outlays for eligible assets during this compliance period were only \$126,000, \$40,000 of the outlays during the previous period are taken into account when computing qualified investments for this compliance period. Since the investment credit was not available during the previous compliance period, no amount is subtracted from 50% of the supplier's total outlays for eligible assets in order to determine his qualified investments for this compliance period.

The supplier's qualified investments for this compliance period are less than the amount needed to earn the maximum increase in his target operating profit for the compliance period (\$102,000, as shown in Table 1).

To calculate his effective target margin factor he adds to his target margin factor (0.0929) the amount obtained when his qualified investments for the compliance period are divided by his allowable costs ( $83,000 \div 10,000,000 = 0.0083$ ) for an effective target margin factor of 0.1012 ( $0.0929 + 0.0083$ ).

### Fourth Compliance Period

In computing his qualified investments for this compliance period, the \$83,000 which was included in the supplier's target operating profit for his second compliance period must be



---

subtracted from 50% of the sum of all capital outlays made for eligible assets after August 31, 1976 and before the end of the compliance period.

The supplier's qualified investments for this compliance period are greater than the amount necessary to earn the maximum increase in his target operating profit. His effective target margin factor is equal to 0.1031, the maximum effective target margin factor which was calculated in Table 1.

Compliance Period Ended

	<u>December 31, 1976</u>		<u>December 31, 1977</u>	<u>December 31, 1978</u>
	<u>Ineligible Before 1/9/76</u>	<u>Eligible After 31/8/76</u>		
I. Determination of Qualified Investments				
Outlays for Eligible Assets	<u>175,000</u>	<u>40,000</u>	<u>126,000</u>	<u>224,000</u>
Plus: Outlays for Eligible Assets in Previous Periods and after August, 1976			<u>40,000</u>	<u>166,000</u>
Total Outlays for Eligible Assets after August 31, 1976 and before end of Period			<u>166,000</u>	<u>390,000</u>
One Half of Outlays for Eligible Assets			<u>83,000</u>	<u>195,000</u>
Less: Investment Credits Claimed in Previous Periods			<u>Nil</u>	<u>83,000</u>
QUALIFIED INVESTMENTS			<u>83,000</u>	<u>112,000</u>
II. Determination of Investment Credit		(Not Available)		
Lesser of: Qualified Investment and Product of Investment Credit Factor and Allowable Costs (0.0102 x \$10 million)			<u>83,000</u>	<u>112,000</u>
Effective Target Margin Factor:				
Target Margin Factor: .0929			<u>102,000</u>	<u>102,000</u>
Plus: Investment Credit Allowable Costs				<u>.1031</u>
			<u>.1012</u>	



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: CONSOLIDATED REPORTING UNDER PARTS 6 AND 7 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-30-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin is relevant only in compliance periods beginning after October 14, 1976. Consolidated reporting under Part 1 of the Guidelines is set out in bulletin AI-2-P-Revised.

## A. Application of Bulletin

For purposes of determining and reporting compliance with the Anti-Inflation Guidelines, a supplier is generally regarded as an individual corporate entity, partnership or proprietorship. In bulletin AI-2-P-Revised the Anti-Inflation Board indicated the circumstances under which it would allow suppliers to demonstrate compliance on a consolidated basis during compliance periods commencing on or before October 14, 1976, and the manner in which such reporting had to be undertaken. The present bulletin sets out the Board's views on consolidated reporting for the purposes of subsequent compliance periods.

## B. General Principles

Where an associated group of suppliers was demonstrating compliance with sections 16 and 17 of the Guidelines, situations arose in which compliance could be more realistically monitored on a consolidated basis. Because these sections did not impose an overall net margin constraint, consolidated reporting did not affect the level of restraint imposed on these suppliers.

Under Part 7 of the Guidelines, excess revenue is determined for distribution and non-distribution operations as a whole. As a result, demonstration of compliance on a consolidated basis can significantly affect the level of restraint imposed upon a group of suppliers and the degree of relative pricing freedom a supplier has. Because an important principle underlying the program, as reiterated by the Minister of Finance on September 7, 1976 continues to be that price increases should be related to associated cost increases, suppliers will generally not be permitted to demonstrate compliance with the Guidelines on a consolidated basis.



---

However, the Board recognizes that there will be situations in which monitoring of compliance could be better accomplished by allowing some form of consolidation. In some cases suppliers may wish to consolidate for administrative reasons. In other cases the Board may request that firms demonstrate compliance on a consolidated basis. The circumstances under which the Board will allow consolidation, and the nature and extent of the consolidation which will be required, are set out below.

The general principle which will be applied by the Board in assessing proposals for consolidated reporting is that consolidation should not be a vehicle through which suppliers achieve additional pricing freedom. Consolidation will be allowed, and may be requested by the Board, where associated corporations carry on similar businesses. In such cases the consolidated group would have to provide the Board with financial data of comparable quality to audited financial statements.

Firms which wish to demonstrate compliance on a consolidated basis should apply to the Board for permission to do so by November 30, 1976. Suppliers who fail to do so, will generally not be allowed to consolidate. In applying to the Board for permission, suppliers must specify the proposed method for reporting for all the suppliers with whom they are associated for the purposes of the Anti-Inflation Act. In preparing such an application suppliers should note the conditions set out below, and pay particular attention to the general principle outlined in the foregoing paragraph. The Board will, as well, be examining the circumstances of suppliers under mandatory enforcement, and may make recommendations to the firm to demonstrate compliance in a particular manner.

### C. Conditions Governing Consolidation

Consolidated reporting will generally be accepted by the Board only in respect of Canadian corporations which are associated within the meaning of section 256 of the Income Tax Act and which are normally consolidated for financial reporting purposes subject to the following restrictions:

- (1) Only corporations which are included in a consolidated group in the base period (as reported on AIB-21) may be consolidated in a compliance period.
- (2) Corporations consolidated in the base period must be consolidated in a compliance period unless the corporation is no longer a member of the associated group.

The Board may require that base period data be restated in the event of a disposition where the base period operating results would no longer provide a proper benchmark for the demonstration of compliance with respect to the ongoing activities of the remaining members of the reporting group.



- 
- (3) Corporations subject to Parts 2 or 5 of the Guidelines cannot be consolidated with corporations subject to Parts 6 or 7 of the Guidelines.
  - (4) Consolidation of associated companies which are independently managed, are engaged in unrelated businesses, and which have no significant financial or trade relationship with one another will generally not be accepted. Thus associated groups with diverse activities will generally not be permitted by the Board to consolidate all their operations together but rather, will be required, should they wish to consolidate, to combine together in separate sub-consolidations the companies whose business and intercorporate trading and financial relationships are such that a consolidated report would, in the Board's view, be most meaningful. If such consolidation is allowed, suppliers will generally be required to consolidate all corporate entities carrying on similar businesses. Where audited financial statements are not normally prepared for the group of suppliers seeking to be consolidated, suppliers must be prepared to provide the Board with financial data of comparable quality in a form satisfactory to the Board.
  - (5) Suppliers whom the Board permits to consolidate will be designated Level I firms and therefore required to report product line data. The Board will monitor their pricing behavior in order to ensure that consolidation does not give them more pricing freedom than they would have if they were not allowed to consolidate. In assessing compliance with paragraph 95(1)(c), the Board will pay particular attention to the diversity of activities which the supplier reports under the single net margin test.
  - (6) Subject to the foregoing restrictions an associated group which is permitted to consolidate will be required to include therein all corporations eligible to consolidate. For example, it would not be appropriate to exclude from the consolidations a subsidiary which incurred losses in the base period in order to obtain a greater advantage from section 87 of the Guidelines.

#### D. Accounting Principles

Once the entities to be consolidated are identified the accounting principles employed should conform as closely as possible to generally accepted accounting principles applied on a consistent basis in both the base and compliance periods. The amortization of the excess of fair market values over book values at the time of purchase will be regarded as an allowable cost provided that it reflects consistent amortization of the same assets in both the base period and the compliance period.

---

#### E. Low Base Relief

When corporations demonstrate compliance on a consolidated basis, the calculation of equity in a business for purposes of section 92 of the Guidelines must also be made on that basis. See bulletin AI-19-P entitled Low Base Relief.

#### F. Transition

In bulletin AI-2-P-Revised the Board indicated that an associated group which elected to demonstrate compliance on a consolidated basis would have to do so on the same basis for all compliance periods. While this principle is to be maintained, in view of the differences in the regimes provided for by Parts 1 and 7, suppliers who are permitted by the Board to report on a consolidated basis during compliance periods to which Part 7 applies may be permitted to establish the consolidated group for these purposes without regard to their election under bulletin AI-2-P-Revised.

Suppliers who wish to report in a consolidated manner significantly different from one in which they are now reporting should be prepared to justify their proposal in terms of achieving the principles set out in this bulletin, and should be able to assure the Board that the quality of the data will not be affected by the change.

#### G. Divisionally Organized Firms

There will be cases where single corporate entities operate a number of separate businesses. Compliance with both the Guidelines and the spirit of the Act could be better monitored in some of these cases by placing the net margin test at a lower level than at the top of the corporate entity. Where the Board feels this to be the case, it will contact the supplier and recommend to him the level where the net margin test should be monitored.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: REPORTING REQUIREMENTS UNDER PART 7 OF THE ANTI-INFLATION GUIDELINES

No: AI-31-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin is relevant only in compliance periods beginning after October 14, 1976.

This bulletin specifies reporting requirements for suppliers subject to Part 7 of the Anti-Inflation Guidelines. Those persons subject to Part 7 are identified in bulletin AI-5-P-Revised.

Special reporting requirements for chartered banks, suppliers who act as financial intermediaries, and suppliers of property and casualty insurance are set out in bulletins AI-24-P, AI-32-P and AI-33-P, and AI-23-P respectively. Reporting requirements under Part 1 of the Guidelines may be found in bulletin AI-6-P-Revised.

## A. Reporting Requirements

Under paragraph 13(2)(a) of the Anti-Inflation Act, the Anti-Inflation Board is empowered to require the following persons to file information reports:

- (1) suppliers to whom the Guidelines apply;
- (2) persons, other than employees, to whom the Guidelines apply;
- (3) employee organizations representing employees to whom the Guidelines apply; and
- (4) any class of such suppliers, persons or employee organizations.

The Board has determined that the following reporting requirements will apply to suppliers subject to Part 7 of the Guidelines.



---

## B. Level I Suppliers - Designated by AIB

Certain designated suppliers, generally large corporations, are required to report to the Board as follows:

- (1) A Base Period Report (AIB-21) is to be filed with the Board before January 1, 1977 or - if a supplier is not then designated a Level I supplier - within 45 days of being so designated.
- (2) A Compliance Period Report (AIB-22) is to be filed with the Board within 45 days of the end of each fiscal quarter other than the last quarter in the fiscal year for which 90 days is allowed to file the report.

Level I suppliers are required to provide cost and revenue data on a product line basis for the purposes of price monitoring. In compiling this data suppliers must allocate costs and revenues to product lines on a reasonable and consistent basis in the base and all compliance periods. Suppliers who have been demonstrating compliance with Part 1 of the Guidelines on the basis of sections 15 or 16 are therefore now required to identify product lines when they file their Base Period Reports. Suppliers who have identified product lines for the purposes of sections 17 or 21 of Part 1 should continue to report on the basis of these product lines. Revisions to existing product lines in ways which alter the structure or scope of such lines will require the approval of the Board. Firms may, of course, add products now under section 16 to existing product lines.

As stated in bulletin AI-4-P-Revised, a product line will generally be indicated by a supplier's accounting system as well as by the similarity of the products it contains. For example, the definition of product line along departmental or divisional lines by distributors will generally be acceptable to the Board. A product line will generally continue, in the Board's view, to be the smallest group of products to which a firm is reasonably able to allocate costs.

## C. Level II Suppliers

Suppliers whose gross revenue from operations in a compliance period is over \$25 million and those suppliers who are operating under Compliance Plans are required to report to the Board as follows:

- (1) A Base Period Report (AIB-21) is to be filed with the Board before January 1, 1977 or - if a supplier is not then a Level II supplier - within 45 days of so becoming.

- 
- (2) A Compliance Period Report (AIB-22) is to be filed with the Board within 45 days of the end of each fiscal quarter other than the last quarter in the fiscal year for which 90 days will be allowed to file the report.

Level II suppliers are not required to provide product line data.

In determining whether gross revenue from operations is \$25 million or more, consolidated revenue must be used if the group has been permitted by the Board to demonstrate compliance on a consolidated basis, and both export and domestic sales revenue is to be included. Bulletin AI-30-P contains additional information on consolidated reporting.

#### D. Level III Suppliers

Level III suppliers include all other suppliers subject to the mandatory provisions of the Act excepting persons carrying on business in the construction industry who employ 20 or more persons but fewer than 500 persons, and those who are subject to the mandatory application of the Act and Guidelines only because of an Order in Council made pursuant to subsection 12(2) of the Act.

Level III suppliers are required to report to the Board as follows:

- (a) A Base Period Report (AIB-21) is to be filed with the Board before January 1, 1977.
- (b) A Compliance Period Report (AIB-22) is to be filed with the Board within 90 days of the end of each compliance period.

Level III suppliers are not required to provide product line data.

#### E. Construction Industry

##### (1) Suppliers with 500 or more Employees

All suppliers with 500 or more employees in the construction business must report.

##### (2) Non-Residential Construction

Suppliers who are subject to the enforcement provisions of the Act solely because they employ 20 or more persons but fewer than 500 persons and who do not engage in residential construction will not be required to report at this time. Such suppliers should, however, continue to abide by the



---

general intent of the Anti-Inflation Program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

(3) Residential Construction

The Board will now be designating and contacting certain suppliers in the residential construction industry having less than 500 employees who must begin reporting. In choosing these suppliers, the Board will ensure that it is able to monitor the housing construction industry in all important geographic areas. All such suppliers having more than 20 and less than 500 employees not so designated and contacted will not have to report at this time. However, these suppliers should continue to abide by the general intent of the program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

F. Suppliers who Engage in Association Bargaining

Suppliers who engage in association bargaining and who carry on business in the following industries:

- (1) the trucking industry;
- (2) the construction industry;
- (3) the shipping industry on the west coast of Canada, the Great Lakes or the St. Lawrence River;
- (4) the longshoring industry; and
- (5) the grain handling industry

are subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines by virtue of Order in Council P.C. 1976-910. Suppliers who are subject to the mandatory provisions of the Act and Guidelines solely by virtue of this Order in Council need not report at this time. They should, however, continue to abide by the general intent of the program and ensure that price increases reflect only increases in costs.

G. Board Options

The Board may, from time to time and depending on the circumstances of a supplier, change the Level under which the supplier reports. Also, the Board may specify future reporting requirements for private sector suppliers of commodities or services who are from time to time declared by order or the Governor-in-Council to be of strategic importance to the containment and reduction of inflation in Canada, pursuant to subsection 12(2) of the Act.

---

#### H. Prenotification

Certain suppliers have been asked to provide the Board with thirty days or seven days advance notice of any price changes in specified products. The notice period is considered to commence on the day the Prenotification Report is received by the Board. Suppliers who have been so designated are required to file a Price Pre-Notification Report in Form AIB-23 with the Board either thirty days or seven days before the effective date of any proposed price increases which will take effect on a date which is

- later than December 31, 1976, and
- later than the beginning of the supplier's last fiscal quarter during which he is subject to Part 1 of the Guidelines.

Proposed price increases to take effect before this date should be reported in Form AIB-13 (Draft).



---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: EXPLANATION OF GUIDELINES FOR SUPPLIERS OTHER THAN CHARTERED BANKS THAT ENGAGE EXCLUSIVELY IN FINANCIAL INTERMEDIARY OPERATIONS

No: AI-32-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-24-P-Draft issued June 11, 1976 as it pertained to suppliers other than chartered banks that engage exclusively in financial intermediary operations. It is applicable in all compliance periods.

This bulletin outlines how the Guidelines are intended to apply to suppliers whose entire business comprises financial intermediary operations. Suppliers such as trust companies that are engaged partly in financial intermediary activities and partly in activities subject to Parts 1 and 7 of the Guidelines should refer to bulletin AI-33-P.

## A. Introduction

Part 6 of the Anti-Inflation Guidelines provides for the restraint of profit margins realized on financial intermediary operations. Financial intermediary operations generally include the principal businesses of trust companies, mortgage loan companies, financial leasing companies, consumer and wholesale loan companies and that portion of the business of any other supplier that involves the borrowing and lending of money with the intent of earning income therefrom.

Financial intermediary operations are not intended to include the extension of short term credit such as 30-day accounts, monthly settlement charge accounts, and non-interest bearing instalment accounts, by suppliers in the normal course of business to customers who purchase their products or services. Chartered banks, which are governed by Part 5 of the Guidelines, are not subject to Part 6.

A supplier whose entire business is comprised of financial intermediary operations is subject to rules similar to those applicable to chartered banks. In general, such suppliers are required to restrain their profit margins, measured as a percentage of average total assets, to the greater of 85% of the average return realized on total assets during the last five fiscal years ending prior to October 14, 1975 and 85% of the



---

average return realized during the last fiscal year ended before January 1, 1976. The computation of adjusted operating profits is subject to rules similar to those which apply to other business firms.

## B. Definitions

- (1) Adjusted total assets is the total book value of all assets as shown on the supplier's financial statements, after equity investments in subsidiary and associated companies have been excluded.

Contingent assets arising from such items as letters of credit and guarantees where a right of recourse (the contingent asset) would offset a potential claim (a contingent liability) in the event of default by a third party must also be excluded from total assets. If, and when, the right of recourse becomes an enforceable debt because the supplier is required to honour a claim under the letter of credit or guarantee, the recoverable amount under the right of recourse may be included in total assets.

Deferred income or allowances for doubtful debts which have been included on the liability side of the balance sheet, should also be deducted from total assets.

- (2) Average adjusted total assets, which forms the base against which adjusted operating profits are measured, represents the average assets employed during the base or compliance period as the case may be. This amount is computed by dividing the aggregate of adjusted total assets as at the beginning of the period and at the end of each month in the period by the number of months plus one in the period.
- (3) Restricted expenses has the same meaning as in Parts 1 and 7. However, for purposes of determining the amount of restricted expenses, if any, which is excluded from allowable costs, restricted expenses are measured in relation to average adjusted total assets. Accordingly, the portion of actual restricted expenses which can be included in allowable costs in a compliance period is limited to the same percentage of average adjusted total assets in the compliance period that average restricted expenses in the base period was of average adjusted total assets in the base period. See bulletin AI-13-P-Revised for an explanation of restricted expenses.

## C. Application

The assets, revenues and costs identified with that part of a supplier's business which is carried on through a foreign branch should be excluded from all calculations required by Part 6 of the Guidelines.



---

The Guidelines apply in all compliance periods ending after December 31, 1975. Suppliers may deduct from excess revenue otherwise determined the amount of excess revenue earned prior to January 1, 1976. In determining excess revenue earned prior to January 1, 1976 suppliers should be guided by the generally accepted principles of accrual accounting.

#### D. Reporting Requirements

Suppliers should file Base Period Report AIB-21 before December 31, 1976. Annual Compliance Period Report AIB-22 for the fiscal years ended after December 31, 1975 should be filed within 90 days of the end of the fiscal year. Quarterly reports for Level I and II suppliers will be required for quarters ending on or after September 30, 1976. These Reports are due within 45 days after the end of each fiscal quarter. The criteria for determining a supplier's reporting level are set out in bulletin AI-31-P.

#### E. Low Base Relief

While Part 6 of the Guidelines does not contain a specific provision for low base relief, appropriate low base relief will be provided once suppliers with operations subject to Part 6 have filed their base period information and the Board has the data upon which appropriate relief can be determined.

#### F. New Capital Credit

Suppliers subject to Part 6 may reduce excess revenue by an imputed "cost" attributable to new capital. The amount of this deduction is computed by multiplying the portion of the net proceeds from the issue of shares that were received since the end of the base period and that were employed in financial intermediary operations by a fraction, the numerator of which is total allowable costs in the compliance period and the denominator of which is average total assets used in financial intermediary operations in the compliance period. In the compliance period in which the funds were received, the deduction from excess revenue must be adjusted to reflect the number of days that the funds were available to the company.

#### G. Compliance Plans

The Board will allow suppliers appropriate periods to divest themselves of excess revenue when they can demonstrate that their excess revenue resulted from transactions before the new rules were known. The Board will also deal reasonably with suppliers who can demonstrate that their excess revenue resulted from holding large proportions of their assets and liabilities in long-term contracts taken on in earlier years.

---

#### H. Pricing Guidelines

In establishing their prices, suppliers must ensure that excess revenue is not generated during a compliance period. Furthermore, suppliers offering 5 year personal term deposits and 5 year guaranteed investment certificates should not increase the spread between the interest rate offered on these deposits and the interest rate charged on NHA and prime conventional mortgages. In addition, Part 6 suppliers must not increase service charges on financial intermediary services above levels prevailing on October 13, 1975 during the period to October 31, 1977. This rule is similar to the rule applicable to chartered banks.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: EXPLANATION OF GUIDELINES FOR TRUST COMPANIES AND OTHER  
SUPPLIERS SUBJECT TO BOTH PART 6 AND PARTS 1 AND 7 OF THE  
GUIDELINES

No: AI-33-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin replaces AI-24-P-Draft issued June 11, 1976 as it  
pertained to suppliers subject to both Part 1 and Part 6 of the  
Guidelines. It is relevant in all compliance periods.

## A. Introduction

Technical Bulletin AI-32-P gives an explanation of the Guidelines as they relate to suppliers engaged exclusively in Part 6 operations. However, certain suppliers such as trust companies are engaged in activities subject to both Part 6 and Parts 1 or 7. This bulletin has been prepared to assist these suppliers in applying the Guidelines to their operations.

Where suppliers carry on both financial intermediary operations and non-financial intermediary operations, the financial intermediary operations are subject to Part 6 of the Guidelines and the non-financial intermediary operations are subject to Parts 1 or 7. However, suppliers whose gross revenue from non-financial intermediary operations is less than the lesser of 5% of total gross revenue and \$10 million may elect to have the Part 6 rules apply to their entire operations.

The application of the respective parts of the Guidelines will require suppliers to allocate assets, revenues and costs. Generally, it should be possible to identify most costs and assets with the business to which they relate. However, where a particular asset or cost relates to more than one business, suppliers should attempt to make a reasonable allocation, the objective being to establish the adjusted operating profit of each activity on a reasonable basis which must be used consistently in the base and compliance periods.

Since the financial and non-financial intermediary activities are subject to different Parts of the Guidelines, the allocation method used could have a significant impact on the determination of excess revenue. Accordingly, suppliers may wish to consult



---

with the Board to determine if their method of allocation is acceptable. A disproportionate allocation of costs to Part 6 activities, for example, would not be acceptable.

#### B. Application

Both Part 6 and Parts 1 or 7 of the Guidelines will apply to suppliers in all compliance periods ending after December 31, 1975. Suppliers may deduct from excess revenue otherwise determined the amount of excess revenue earned prior to January 1, 1976.

#### C. Reporting Requirements

Suppliers subject to both Part 6 and Part 1 or 7 will be required to report as follows:

Base Period - Form AIB-11 Revised - before December 31, 1976  
Report

Base Period - Form AIB-21 - before December 31, 1976  
Report

Compliance - Form AIB-12 Revised - within 90 days of the end  
Period for compliance of the periods (but not  
Report periods that end before December 31, 1976)  
after December 31,  
1975 and commence on  
or before October 14,  
1976.

Form AIB-22 for - within 90 days of the end  
subsequent compli- of the compliance period  
ance periods

#### Notes

1. No report is required in respect of any compliance period that ended on or before December 31, 1975.
2. In completing compliance Form AIB-12 Revised, suppliers required for quarters ending on or after September 30, 1976. These Reports are due within 45 days after the end of each fiscal quarter. The criteria for determining a supplier's reporting level are set out in bulletins AI-6-P-Revised and AI-31-P.
3. In completing compliance Form AIB-12 Revised, suppliers will note that there is no provision in Part II for excess revenue on financial intermediary operations as determined on Schedule H nor is there provision for the deduction

---

of excess revenue earned prior to January 1, 1976. Suppliers reporting excess revenue on Schedule H should enter the amount in Part II on one of the other excess revenue lines with an appropriate reference to Schedule H. Similarly, any deduction from excess revenue for amounts earned prior to January 1, 1976 should be claimed on one of the deduction lines with an appropriate description.

#### D. Low Base Relief

While Part 6 of the Guidelines does not contain a specific provision for low base relief, appropriate low base relief will be provided once suppliers with operations subject to Part 6 have filed their base period information and the Board has the data upon which appropriate relief can be determined.

#### E. Target Net Margin Percentage

##### (1) Part 1 and Part 7 Activities

The target net margin percentage for these activities in compliance periods to which Part 1 applies is 95% of the base period net margin percentage. The base period for the Part 1 activities of Part 6 suppliers will normally be the five completed fiscal periods ending prior to October 14, 1975. In compliance periods subject to Part 7, the rate will be 85% of the base period net margin percentage and the supplier may choose a base of either the five completed fiscal years ended prior to October 14, 1975 or the last fiscal year ended prior to January 1, 1976.

##### (2) Part 6 Activities

The target net margin percentage will be 85% of base period net margin percentage (calculated as a return on assets) for all compliance periods. Suppliers may choose a base of either the five completed fiscal years preceding October 14, 1975 or the last fiscal year ended prior to January 1, 1976.

#### F. Freeze on Service Rates

A supplier with both Part 6 and Parts 1 and 7 activities who freezes fees, commissions, and service rates established by him at levels in effect at October 13, 1975, may claim exemption from excess revenue on all his Part 1 and Part 7 (but not Part 6) activities. Suppliers claiming this exemption should complete the following certificate which is included in Forms AIB-12 Revised and AIB-22.



---

I HEREBY CERTIFY THAT all gross revenue from Parts 1 and 7 operations during the period from                      to was derived exclusively from

- (a) fees, commissions and service charges billed to customers at scales not higher than those prevailing at October 13, 1975 and,
- (b) other services the remuneration for which is established by court order or by an independent regulatory authority.

#### G. New Capital Credit

Suppliers subject to Part 6 may reduce excess revenue by an "imputed" cost attributable to new capital. The deduction is computed by multiplying the portion of the net proceeds received since the end of the base period from the issue of new shares that were employed in financial intermediary activities by a fraction, the numerator of which is total allowable costs attributable to financial intermediary operations in the compliance period and the denominator of which is average total assets used in financial intermediary activities in the compliance period. In the compliance period in which the funds were received, the deduction from excess revenue must be adjusted to reflect the number of days that the funds were available to the company.

#### H. Compliance Plans

The Board will allow suppliers appropriate periods to divest themselves of excess revenue when they can demonstrate that their excess revenue resulted from transactions before the new rules were known. The Board will also deal reasonably with suppliers who can demonstrate that their excess revenue resulted from holding large proportions of their assets and liabilities in long-term contracts taken on in earlier years.

#### I. Pricing Guidelines

In establishing their prices, suppliers must ensure that excess revenue is not generated during a compliance period. Suppliers offering 5 year personal term deposits and 5 year guaranteed investment certificates should not increase the spread between the interest rate offered on these deposits and the interest rate charged on NHA and prime conventional mortgages. In addition, Part 6 suppliers must not increase service charges on financial intermediary services above levels prevailing on October 13, 1975 during the period to October 31, 1977. This rule is similar to the rule applicable to chartered banks.

---

# Technical Bulletin: Prices and Profits

---

Subject: COMPLIANCE PLANS FILED IN RESPECT OF EXCESS REVENUE EARNED BY  
A SUPPLIER DURING HIS COMPLIANCE PERIOD WHICH INCLUDES OCTOBER  
14, 1976

No: AI-34-P

Date: November 5, 1976

Note: This bulletin is relevant only in compliance periods which  
include October 14, 1976.

## A. Application of Bulletin

Technical Bulletin AI-28-P sets out the manner in which the Anti-Inflation Board will deal with suppliers who earn excess revenue, and the general requirements and conditions which will attach to the filing of Compliance Plans. This bulletin sets out certain special conditions which will attach to the filing of Compliance Plans by those suppliers who are permitted to do so in respect of excess revenue earned in their second compliance period. Suppliers should note that all requirements set out in bulletin AI-28-P will also apply to these Compliance Plans. Compliance Plans with respect to first compliance period excess revenue are dealt with in bulletin AI-1-P-Revised.

## B. General Principles

As a result of the transition from Part 1 of the Guidelines to Part 7, suppliers may not be demonstrating compliance with the Guidelines in their third compliance period on the same basis as they did during their second compliance period. This may occur either because they have changed the basis upon which they are consolidated for reporting purposes or because, for the purposes of Part 1 of the Guidelines, they reported under more than one of sections 15 through 18, or under only one of sections 16 or 17.

When such a supplier is permitted to file a Compliance Plan in respect of second compliance period excess revenue he will generally be placed in Level I for reporting purposes, and thus required to provide product line information for price monitoring purposes (see bulletin AI-31-P). The onus will be on the supplier to satisfy the Board that the product lines are structured in such a way that the supplier's fulfillment of the requirements of bulletin AI-28-P can be adequately monitored.



---

Where the supplier has changed the basis of his consolidation for the purposes of Part 7 of the Guidelines, a similar onus will rest upon him. Thus, the Board may require, as a condition of permitting the supplier to file a Compliance Plan, that the former basis of reporting be maintained so as to ensure that the Compliance Plan may be properly monitored.

Part 7 of the Guidelines provides only for an overall net margin test on the distribution and non-distribution parts of a supplier's business. However, in order to ensure that the excess revenue earned in the second compliance period is, during the third compliance period, returned to the market in which it was earned in accordance with the requirements of bulletin AI-28-P, a supplier who is permitted to file a Compliance Plan in respect of excess revenue earned in his second compliance period will be required to demonstrate:

- (1) that, for his business as a whole, his target operating profit exceeds his adjusted operating profits in the third compliance period by the amount of his second compliance period excess revenue and
- (2) that this deficiency is attributable to the operations upon which excess revenue was earned in the second compliance period.







- renseignements sur les lignes de produits aux fins de la surveillance des prix (se reporter au bulletin AI-31-P). Le fournisseur devra prouver, à la satisfaction de la Commission, que les lignes de produits sont structurées d'une manière telle qu'il est possible de vérifier convenablement qu'il a rempli les exigences du bulletin AI-28-P.
- Lorsque le fournisseur a modifié sa base de consolidation aux fins de la partie 7 des indicateurs, il devra présenter une preuve similaire. Pour permettre au fournisseur de présenter un plan d'observation, la Commission peut donc exiger le maintien de l'ancienne base de rapport afin de s'assurer que le plan d'observation pourra être surveillé convenablement.
- La partie 7 des indicateurs ne prévoit qu'un test de la marge nette globale sur les opérations de distribution et autres que de distribution de l'entreprise d'un fournisseur. Cependant, pour s'assurer que le surcroît de recettes réalisé au cours de la deuxième période d'observation réintègrera, au cours de la troisième période d'observation, le marché sur lequel il a été réalisé, conformément aux exigences du bulletin AI-28-P, un fournisseur qui est autorisé à remplir un plan d'observation dans le cadre d'un surcroît de recettes réalisé au cours de sa deuxième période d'observation devra prouver:
- 1) que, pour l'ensemble de son entreprise, ses bénéfices d'exploitation de référence dépassent ses bénéfices ajustés d'exploitation, au cours de sa troisième période d'observation, du montant du surcroît de recettes réalisé au cours de sa deuxième période d'observation, et
  - 2) que cet écart est imputable aux opérations qui avaient provoqué le surcroît de recettes au cours de la deuxième période d'observation.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: PLANS D'OBSERVATION PRESENTES A PROPOS D'UN SURCROIT DE RECETTES REALISE PAR UN FOURNISSEUR PENDANT SA PERIODE D'OBSERVATION QUI INCLUT LE 14 OCTOBRE 1976

N°: AI-34-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin ne s'applique qu'aux périodes d'observation qui englobent le 14 octobre 1976.

## A Mise en application du bulletin

Le bulletin technique AI-28-P énonce de quelle manière la Commission de lutte contre l'inflation traitera avec les fournisseurs qui réalisent un surcroît de recettes, et précise les exigences et conditions générales inhérentes à la présentation de plans d'observation. Le présent bulletin énonce certaines conditions spéciales inhérentes à la présentation de plans d'observation par les fournisseurs qui sont autorisés à le faire dans le cadre d'un surcroît de recettes réalisé au cours de leur deuxième période d'observation. Les fournisseurs devront noter que toutes les exigences énoncées dans le bulletin AI-28-P s'appliqueront également à ces plans d'observation. Les plans d'observation concernant les surcroîts de recettes réalisés pendant la première période d'observation sont traités dans le bulletin AI-1-P-révisé.

## B Principes généraux

Par suite de la transition de la partie 1 à la partie 7 des indicateurs, les fournisseurs peuvent ne pas démontrer leur observation des indicateurs au cours de leur troisième période d'observation sur la même base qu'ils l'ont fait au cours de leur deuxième période d'observation. Cette situation peut se produire, soit parce qu'ils ont modifié leur base de consolidation aux fins des rapports, soit parce qu'aux fins de la partie 1 des indicateurs ils ont présenté des rapports en vertu de plus d'un des articles 15 à 18, ou en vertu d'un seul des articles 16 ou 17.

Lorsqu'un tel fournisseur est autorisé à présenter un plan d'observation dans le cadre d'un surcroît de recettes réalisé pendant sa deuxième période d'observation, il sera généralement classé dans le niveau de rapport I, et devra donc fournir des



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B",  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



La Commission accordera aux fournisseurs des délais appropriés pour se débarrasser de leur surcroît de recettes lorsqu'ils peuvent démontrer que ce surcroît de recettes résulte de transactions effectuées avant que les nouvelles règles soient connues. La Commission traitera aussi de manière raisonnable le cas des fournisseurs qui peuvent démontrer que leur surcroît de recettes résultait de grandes proportions de leurs actifs et de leurs passifs engagées dans des contrats à long terme conclus au cours des exercices antérieurs.

#### I Indicateurs régissant la fixation des prix

Pour fixer leurs prix, les fournisseurs doivent s'assurer que leur surcroît de recettes n'a pas été réalisé au cours d'une période d'observation. Les fournisseurs qui offrent des dépôts personnels et des certificats de placement garantis à cinq ans ne devraient pas augmenter l'écart entre le taux d'intérêt offert sur ces dépôts, le taux d'intérêt demandé sur les hypothèques préférentielles ordinaires et les hypothèques garanties par la LNH. De plus, les fournisseurs assujettis à la partie 6 ne doivent pas augmenter les frais de service pour les opérations d'intermédiaires financiers à des niveaux supérieurs à ceux en vigueur le 13 octobre 1975, durant la période allant jusqu'au 31 octobre 1977. Cette règle est identique à celle qui s'applique aux banques à charte.

## 2) Activités assujetties à la partie 6

Le pourcentage de la marge nette de référence représentera 85 pour cent du pourcentage de la marge nette pour la période de base (calculée au titre du rendement de l'actif) pour toutes les périodes d'observation.

Les fournisseurs peuvent choisir comme base, soit les exercices financiers achevés avant le 14 octobre 1975, soit le dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976.

## F Gel des taux de service

Un fournisseur effectuant des activités assujetties à la partie 6 et aux parties 1 et 7 qui gèle ses honoraires, ses commissions et ses taux de service qu'il a fixés à des niveaux en vigueur le 13 octobre 1975 peut réclamer une exemption du surcroît de recettes pour toutes ses activités assujetties à la partie 1 et à la partie 7 (mais pas à la partie 6). Les fournisseurs qui réclament cette exemption devront remplir l'attestation suivante figurant dans les formules AIB-12 révisée et AIB-22.

JE CERTIFIE PAR LA PRESENTE QUE toutes les recettes brutes provenant des opérations assujetties à la partie 1 et à la partie 7 au cours de la période allant du \_\_\_\_\_ au \_\_\_\_\_ proviennent exclusivement

a) d'honoraires, commissions et frais de service facturés à des clients à des taux pas plus élevés que ceux en vigueur le 13 octobre 1975 et,

b) d'autres services dont la rémunération est fixée par ordonnance de la Cour ou par un organisme de réglementation indépendant.

## G Déduction pour augmentation de capital

Les fournisseurs assujettis à la partie 6 peuvent réduire leur surcroît de recettes d'un coût "imputé" attribuable au nouveau capital. Le montant de la déduction est calculé en multipliant la portion du produit net reçu, depuis la fin de la période de base, sur l'émission de nouvelles actions employées dans les opérations d'intermédiaires financiers par une fraction dont le numérateur représente le total des coûts admissibles imputable aux opérations d'intermédiaires financiers pendant la période d'observation et dont le dénominateur représente la moyenne de l'actif total utilisé dans les opérations d'intermédiaires financiers au cours de la période d'observation. Pendant la période d'observation au cours de laquelle les fonds ont été reçus, la déduction du surcroît de recettes doit être rajustée compte tenu du nombre de jours pendant lesquels la compagnie a disposé des fonds.



- 2) Les fournisseurs des niveaux I et II tenus de présenter des rapports trimestriels devront le faire pour les trimestres se terminant le 30 septembre 1976 ou après cette date. Ces rapports doivent être présentés dans les quarante-cinq jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier. Les bulletins AI-6-P-révisé et AI-31-P énoncent les critères utilisés pour déterminer le niveau de rapport d'un fournisseur.

- 3) Pour remplir la formule AIB-12 révisée sur la période d'observation, les fournisseurs devront noter qu'il n'existe dans la partie II aucune disposition concernant les surcroits de recettes relatifs aux opérations d'intermédiaires financiers déterminées sur le bordereau H et qu'il n'existe aucune disposition concernant la déduction des surcroits de recettes réalisés avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976. Les fournisseurs qui inscrivent des surcroits de recettes sur le bordereau H devraient en inscrire le montant dans la partie II sur une des lignes réservées aux surcroits de recettes en donnant une référence appropriée au bordereau H. De même, toute déduction du surcroit de recettes pour des montants gagnés avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976 devrait être réclamée sur une des lignes réservées aux déductions en donnant la description appropriée.

#### D Déduction pour base faible

La partie 6 des indicateurs ne contient aucune disposition précise à l'égard de la déduction pour base faible, cependant une déduction pour base faible sera prévue dès que les fournisseurs effectuant des opérations assujetties à la partie 6 auront fourni leurs renseignements sur la période de base et dès que la Commission aura les données en fonction desquelles la déduction adéquate pourra être déterminée.

#### E Pourcentage de la marge nette de référence

- 1) Activités assujetties à la partie I et à la partie 7

Le pourcentage de la marge nette de référence pour les activités effectuées au cours des périodes d'observation et auxquelles la partie I s'applique est de 95 pour cent du pourcentage de la marge nette pour les activités assujetties à la partie I. La période de base pour les activités assujetties à la partie I des fournisseurs assujettis à la partie 6 représentera normalement les cinq exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1975. Au cours des périodes d'observation assujetties à la partie 7, le taux sera de 85 pour cent du pourcentage de la marge nette pour la période de base et le fournisseur pourra choisir comme base, soit les cinq exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1975, soit le dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976.

base raisonnable qui puisse être utilisée également au cours des périodes de base et d'observation.

Comme les opérations d'intermédiaires financiers et autres que d'intermédiaires financiers ne sont pas assujetties aux différé-  
rentes parties des indicateurs, la méthode d'imputation utilisée  
pourrait avoir une influence importante aux fins de déterminer  
le surcroît de recettes. De même, les fournisseurs pourront  
consulter la Commission pour déterminer si leur méthode d'impu-  
tation est acceptable. Une imputation disproportionnée des  
coûts aux activités assujetties à la partie 6, par exemple, ne  
sera pas acceptable.

## B Application

La partie 6 et la partie 1 ou 7 des indicateurs s'appliqueront  
aux fournisseurs pour toutes les périodes d'observation se  
terminant après le 31 décembre 1975. Les fournisseurs peuvent  
déduire de leur surcroît de recettes déterminé autrement le  
montant de tout surcroît de recettes réalisé avant le 1<sup>er</sup> jan-  
vier 1976.

## C Rapports exigés

Les fournisseurs assujettis à la fois à la partie 6 et à la  
partie 1 ou 7 seront tenus de présenter les rapports suivants:

Rapport sur la période - Formule AIB-11 - avant le 31 décembre  
de base révisée 1973

Rapport sur la période - Formule AIB-21 - avant le 31 décembre  
de base 1976

Rapport sur la période - Formule AIB-12 - dans les 90 jours  
d'observation révisée pour les qui suivent la fin  
des périodes d'observ-  
vation qui se pas avant le 31  
terminent après décembre 1976)  
le 31 décembre  
1975 et commencent  
le 14 octobre 1976  
ou avant cette  
date

- Formule AIB-22 - dans les 90 jours  
pour les périodes qui suivent la fin  
d'observation de la période  
subséquentes d'observation

## Notes

1) Aucun rapport n'est exigé à l'égard de toute période  
d'observation qui s'est terminée le 31 décembre 1975 ou  
avant cette date.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES COMPAGNIES DE FIDUCIE ET AUTRES FOURNISSEURS ASSUJETTES A LA FOIS A LA PARTIE 6 ET AUX PARTIES 1 ET 7 DES INDICATEURS

N°: AI-33-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-24-P-ébauche publié le 11 juin 1976 et il concerne les fournisseurs assujettis aux parties 1 et 6 des indicateurs. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Le bulletin technique AI-32-P définit les indicateurs concernant les fournisseurs effectuant exclusivement des opérations assujetties à la partie 6. Cependant, certains fournisseurs comme les compagnies de fiducie effectuent des opérations assujetties à la fois à la partie 6 et aux parties 1 et 7 des indicateurs. Le présent bulletin a été préparé pour aider ces fournisseurs à appliquer les indicateurs à leurs opérations.

Lorsque des fournisseurs effectuent des opérations d'intermédiaires financiers et autres que d'intermédiaires financiers sont assujettis à la partie 6 des indicateurs et les opérations autres que d'intermédiaires financiers sont assujetties à la partie 1 ou 7. Cependant, les fournisseurs dont les recettes brutes tirées des opérations autres que d'intermédiaires financiers sont inférieures au moindre des deux montants suivants, 5 pour cent des recettes brutes totales et \$10 millions, peuvent choisir d'appliquer les règles de la partie 6 à l'ensemble de leurs opérations.

Conformément aux parties respectives des indicateurs, les fournisseurs sont tenus d'imputer l'actif, les recettes et les coûts. De manière générale, il sera possible d'identifier la plupart des coûts et des éléments d'actif aux activités afférentes.

Cependant, lorsqu'un élément d'actif ou un coût particulier porte sur plus d'une activité, les fournisseurs devront essayer de les imputer sur une base raisonnable, l'objectif est de fixer les bénéfices rajustés d'exploitation de chaque activité sur une



une fraction dont le numérateur représente le total des coûts admissibles pour la période d'observation et le dénominateur la moyenne de l'actif total utilisé dans les opérations d'intermédiaires financiers pendant la période d'observation. Pour la période d'observation pendant laquelle les capitaux ont été reçus, la déduction du surcroît de recettes doit être ajustée au prorata du nombre de jours pendant lesquels la compagnie a disposé de ces fonds.

#### G Règle transitoire

Si, durant une période d'observation qui se termine au plus tard le 31 décembre 1976, le surcroît des recettes provenant d'activités régies par la partie 6 et calculé selon ces règles dépasse le surcroît de recettes estimé à partir des règles énoncées précédemment (qui obligeaient les fournisseurs à limiter le rendement de leur actif à 95 pour cent du rendement obtenu pendant les cinq exercices financiers se terminant avant le 14 octobre 1975), la Commission permettra que ce montant additionnel du surcroît de recettes soit déduit du surcroît de recettes pour la période durant laquelle il a été réalisé et soit reporté à la période suivante.

#### H Règles de fixation des prix

Lorsqu'ils établissent leurs prix, les fournisseurs doivent faire en sorte de ne pas avoir de surcroît de recettes au cours d'une période d'observation. En outre, les fournisseurs offrant des dépôts à terme personnels de cinq ans et des certificats de placement garantissant de cinq ans ne doivent pas accroître l'écart entre le taux d'intérêt offert pour ces dépôts et celui en vigueur pour les premières hypothèques conventionnelles ou celles accordées aux termes de la Loi nationale sur l'habitation.

## C Application

Les avoirs, recettes et coûts rattachés à la partie des opérations d'un fournisseur effectuées par l'intermédiaire d'une succursale à l'étranger doivent être exclus de tous les calculs prescrits par la partie 6 des indicateurs.

Les indicateurs s'appliquent à toutes les périodes d'observation se terminant après le 31 décembre 1975. Les fournisseurs peuvent déduire du surcroît de recettes autrement calculé la portion du surcroît de recettes gagnée avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976. Lors du calcul du surcroît de recettes gagné avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976, les fournisseurs se conforment aux principes de la comptabilité d'exercice généralement acceptés.

## D Rapports à remplir

Les fournisseurs doivent remettre avant le 31 décembre 1976 le rapport AIB-21 sur la période de base. Le rapport annuel AIB-22 sur la période d'observation pour les exercices financiers terminés après le 31 décembre 1975 devra être déposé dans les quatre-vingt-dix (90) jours suivant la fin de l'exercice financier. Les fournisseurs des niveaux I et II devront remplir des rapports trimestriels pour les trimestres se terminant le ou après le 30 septembre 1976. Ces rapports doivent être remis dans les quarante-cinq (45) jours suivant la fin de chaque trimestre financier. Les critères définissant le niveau de rapport de chaque fournisseur sont énoncés dans le bulletin AI-31-P.

## E Déduction pour base faible

Les indicateurs ne prévoient pas la détermination d'une déduction pour base faible pour les fournisseurs se livrant à des opérations d'intermédiaires financiers. La Commission est parfaitement consciente qu'en raison de la nature de leurs activités, certains fournisseurs assujettis à la partie 6 peuvent avoir besoin d'une déduction pour base faible et qu'il serait peut-être approprié d'employer dans leur cas un taux de rendement minimal sur la moyenne de l'actif total tel que celui utilisé dans la partie 5 des indicateurs. Lorsque les fournisseurs assujettis à la partie 6 auront remis leurs rapports sur la période de base, la Commission examinera cette question de façon plus approfondie.

## F Crédit pour augmentation de capital

Les fournisseurs assujettis à la partie 6 peuvent réduire leur surcroît de recettes d'un "coût" imputé attribuable au nouveau capital. Le montant de cette déduction est calculé en multipliant la portion du produit net provenant de l'émission des actions qui a été reçu depuis la fin de la période de base et employé dans des opérations d'intermédiaires financiers par



## B Définitions

bénéficiaires, mesurées en pourcentage de la moyenne de l'actif total, au plus élevé des montants suivants: 85 pour cent du revenu moyen réalisé sur l'actif total au cours des cinq derniers exercices financiers achevés avant le 14 octobre 1975 ou 85 pour cent du revenu moyen réalisé au cours du dernier exercice financier achevé avant le 1<sup>er</sup> janvier 1976. Le calcul des bénéfices rajustés d'exploitation se fera selon les mêmes règles qui s'appliquent aux autres entreprises commerciales.

1) L'actif total rajusté représente la valeur comptable totale de tous les éléments d'actif, apparaissant sur les états financiers du fournisseur, après exclusion des placements en actions dans les filiales et les compagnies associées.

Les éléments d'actifs éventuels ayant trait à des postes tels que les lettres de créance et les garanties pour lesquelles un droit de recours (l'actif éventuel) contrebalancerait une réclamation possible (une dette éventuelle) en cas de défaut de paiement par un tiers, doivent également être exclus de l'actif total. Lorsque le droit de recours devient une dette exécutoire parce que le fournisseur est tenu d'honorer une réclamation en vertu de la lettre de créance ou de la garantie, le montant recouvrable par le droit de recours peut être inclus dans l'actif total.

Un revenu différé ou des provisions pour créances douteuses qui apparaissent au passif du bilan doivent également être déduits de l'actif total.

2) La moyenne de l'actif total rajusté qui sert de base pour la mesure des bénéfices rajustés d'exploitation, représente la moyenne des éléments d'actif employés au cours de la période de base ou de la période d'observation, selon le cas. Ce montant est calculé en divisant la somme de l'actif total rajusté au début de la période et à la fin de chaque mois de la période par le nombre de mois de la période plus un.

3) Les dépenses limitées ont le même sens que dans les parties 1 et 7. Cependant, pour déterminer le montant des dépenses limitées, s'il en est, qui est exclu des coûts admissibles, ces dépenses sont mesurées par rapport à la moyenne de l'actif total rajusté. En conséquence, la portion des dépenses limitées réelles qui peut être incluse dans les coûts admissibles au cours d'une période d'observation est limitée au même pourcentage de la moyenne des dépenses limitées pendant la période de base par rapport à la moyenne de l'actif total rajusté pendant cette période de base.

Voir les explications des dépenses limitées dans le bulletin AI-13-P-révisé.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES FOURNISSEURS AUTRES QUE LES BANQUES A CHARTRE QUI EFFECTUENT EXCLUSIVEMENT DES OPERATIONS D'INTERMEDIAIRES FINANCIERS

N°: AI-32-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace la partie du bulletin AI-24-P-Ebauche, publié le 11 juin 1976, relative aux fournisseurs, autres que les banques à chartre, qui effectuent exclusivement des opérations d'intermédiaires financiers. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Ce bulletin explique comment les indicateurs visent à régir les fournisseurs qui ont pour seules activités des opérations d'intermédiaires financiers. Les fournisseurs, tels que les compagnies de fiducie, qui effectuent à la fois des opérations d'intermédiaires financiers et des activités assujetties aux parties 1 et 7 des indicateurs, doivent se rapporter au bulletin AI-33-P.

## A Introduction

La partie 6 des indicateurs anti-inflation prévoit la limitation des marges bénéficiaires réalisées sur les opérations d'intermédiaires financiers. Les opérations d'intermédiaires financiers désignent généralement les principales activités des compagnies de fiducie, des compagnies de prêts hypothécaires, des compagnies de crédit-bail financier, des compagnies de prêts à la consommation et à la vente en gros ainsi que la partie des activités de tout autre fournisseur qui comporte l'emprunt et le prêt d'argent avec l'intention d'en tirer un revenu.

Les opérations d'intermédiaires financiers ne visent pas à inclure le crédit à court terme (par exemple les comptes à trente jours, les comptes à règlement mensuel, les comptes de paiement à tempérament sans intérêt, etc.) accordé par les fournisseurs dans le cours normal de leurs activités aux clients qui achètent leurs produits ou services. Les banques à chartre, assujetties à la partie 5 du Règlement, ne sont pas assujetties à la partie 6. Un fournisseur dont l'ensemble des activités se compose d'opérations d'intermédiaires financiers est assujetti à des règles semblables à celles qui s'appliquent aux banques à chartre. En général, ces fournisseurs devront limiter leurs marges



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

125

AIB-76-123



fournisseurs qui sont assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi et des indicateurs uniquement en vertu de ce décret en conseil ne sont pas tenus de présenter des rapports maintenant. Cependant ils doivent continuer à respecter l'objectif général du programme et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement des augmentations de coûts.

## G Options de la Commission

Selon les circonstances, la Commission pourra, de temps à autre, modifier le niveau en vertu duquel le fournisseur présente des rapports. La Commission pourra également préciser les rapports futurs exigés des fournisseurs de biens ou services du secteur privé qui seront de temps à autre déclarés, par décret du gouverneur en conseil, d'importance stratégique pour la réduction et l'endiguement de l'inflation au Canada, en vertu du paragraphe 12(2) de la Loi.

## H Préavis

Certains fournisseurs ont été priés de présenter à la Commission un préavis de trente ou sept jours pour toute modification du prix de certains produits. La période de préavis est jugée commencer le jour où la Commission reçoit le préavis. Les fournisseurs ainsi désignés sont tenus de présenter à la Commission un Préavis d'augmentation de prix au moyen de la formule AIB-23 trente ou sept jours avant la date d'entrée en vigueur de toute augmentation de prix proposée qui prendra effet à une date

- postérieure au 31 décembre 1976, et
- postérieure au commencement du dernier trimestre financier du fournisseur durant lequel il est assujéti à la partie I des indicateurs.

Les augmentations de prix proposées qui prendront effet avant cette date devront être présentées sur la formule AIB-13 (ébauche).

E Industrie de la construction

1) Fournisseurs ayant cinq cents employés ou plus

Tous les fournisseurs ayant cinq cents employés ou plus dans l'industrie de la construction doivent présenter des rapports.

2) Construction non résidentielle

Les fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi uniquement parce qu'ils emploient vingt personnes ou plus mais moins de cinq cents et qui ne s'occupent pas de construction résidentielle ne seront pas tenus de présenter maintenant des rapports. Cependant, ces fournisseurs devront continuer à respecter l'objectif général du Programme anti-inflationniste et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement des augmentations de coûts.

3) Construction résidentielle

La Commission va désigner et contacter certains fournisseurs dans l'industrie de la construction résidentielle ayant moins de cinq cents employés et qui devront commencer à présenter des rapports. Lors du choix de ces fournisseurs, la Commission s'assurera qu'elle peut surveiller l'industrie de la construction domiciliaire dans toutes les régions géographiques importantes. Tous les fournisseurs ayant plus de vingt employés et moins de cinq cents, et qui ne seront pas désignés et contactés, ne seront pas tenus de présenter des rapports maintenant. Cependant, ces fournisseurs devront continuer à respecter l'objectif général du programme et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement des augmentations de coûts.

F Fournisseurs négociant en association

Les fournisseurs qui négocient en association et exercent des activités dans les industries suivantes:

- 1) l'industrie du camionnage,
- 2) l'industrie de la construction,
- 3) l'industrie de la navigation sur la côte ouest du Canada, les Grands lacs ou le fleuve St-Laurent,
- 4) l'industrie du débarbage, et
- 5) l'industrie de la manutention des grains

sont assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi et des indicateurs en vertu du décret en conseil C.P. 1976-910. Les



- 1) Un Rapport sur la période de base (AIB-21) devra être présenté à la Commission avant le 1<sup>er</sup> janvier 1977 ou, si un fournisseur n'a pas encore été désigné de niveau II, dans les quarante-cinq jours qui suivront sa désignation.
- 2) Un Rapport sur la période d'observation (AIB-22) devra être présenté à la Commission dans les quarante-cinq jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier autre que le dernier trimestre de l'exercice financier pour lequel un délai de quatre-vingt-dix jours sera accordé.
- Les fournisseurs de niveau II ne sont pas tenus de fournir des données sur les lignes de produits.
- Pour déterminer si les recettes brutes d'exploitation atteignent \$25 millions, il faut utiliser les recettes consolidées si le groupe a été autorisé par la Commission à démontrer son observation sur une base consolidée, et il faut inclure les recettes tirées des ventes intérieures et à l'exportation.
- Le bulletin AI-30-P contient de plus amples renseignements sur les rapports consolidés.

#### D Fournisseurs de niveau III

Les fournisseurs de niveau III comprennent tous les autres fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi, à l'exception des personnes exerçant des activités dans l'industrie de la construction et employant vingt personnes ou plus mais moins de cinq cents, et de celles qui sont assujetties à l'application obligatoire de la Loi et des indicateurs uniquement par suite d'un décret en conseil rendu en vertu du paragraphe 12(2) de la Loi.

Les fournisseurs de niveau III doivent présenter à la Commission les rapports suivants:

- a) Un Rapport sur la période de base (AIB-21) devra être présenté à la Commission avant le 1<sup>er</sup> janvier 1977.
- b) Un Rapport sur la période d'observation (AIB-22) devra être présenté à la Commission dans les quatre-vingt-dix jours qui suivent la fin de chaque période d'observation.

Les fournisseurs de niveau III ne sont pas tenus de fournir des données sur les lignes de produits.

## B Fournisseurs de niveau I désignés par la CLI

Certains fournisseurs désignés, généralement les grosses corporations, doivent présenter à la Commission les rapports suivants:

- 1) Un Rapport sur la période de base (AIB-21) devra être présenté à la Commission avant le 1<sup>er</sup> janvier 1977 ou, si un fournisseur n'a pas encore été désigné de niveau I, dans les quarante-cinq jours qui suivront sa désignation.

- 2) Un Rapport sur la période d'observation (AIB-22) devra être présenté à la Commission dans les quarante-cinq jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier autre que le dernier trimestre de l'exercice financier pour lequel un délai de quatre-vingt-dix jours sera accordé.

Les fournisseurs de niveau I sont tenus de fournir des données sur les coûts et les recettes sur la base des lignes de produits aux fins de la surveillance des prix. Lors du calcul de ces données, les fournisseurs doivent imputer les coûts et les recettes aux lignes de produits sur une base raisonnable et uniforme au cours de la période de base et de toutes les périodes d'observation. Les fournisseurs qui ont démontré leur observation en vertu de la partie I des indicateurs sur la base des articles 15 et 16 sont donc maintenant tenus d'identifier des lignes de produits au moment de présenter leur Rapport sur la période de base. Les fournisseurs qui ont identifié des lignes de produits aux fins des articles 17 ou 21 de la partie I devront continuer à présenter des rapports en se basant sur ces lignes de produits. Les retouches apportées aux lignes de produits existantes et qui modifient la structure ou la portée de ces lignes de produits nécessiteront l'approbation de la Commission. Les entreprises peuvent évidemment ajouter aux lignes de produits existantes des produits actuellement assujettis à l'article 16.

En vertu du bulletin AI-4-P-révisé, une ligne de produits sera généralement définie par le système de comptabilité du fournisseur ainsi que par la ressemblance des produits qu'elle contient. Par exemple, la définition d'une ligne de produits donnée par les distributeurs dans le cadre de départements ou de divisions sera généralement acceptée par la Commission. Une ligne de produits continuera généralement d'être, aux yeux de la Commission, le plus petit groupe de produits auxquels une entreprise peut raisonnablement imputer des coûts.

## C Fournisseurs de niveau II

Les fournisseurs dont les recettes brutes d'exploitation au cours d'une période d'observation dépassent \$25 millions et les fournisseurs qui suivent des plans d'observation devront présenter à la Commission les rapports suivants:

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: RAPPORTS NECESSAIRES EN VERTU DE LA PARTIE 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N°: AI-31-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin s'applique uniquement aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976.

Il précise les rapports exigés des fournisseurs assujettis à la partie 7 des indicateurs anti-inflation. Les personnes assujetties à la partie 7 sont identifiées dans le bulletin AI-5-P-révisé.

Les rapports spéciaux exigés des banques à charte, des fournisseurs qui agissent à titre d'intermédiaires financiers, et des fournisseurs d'assurances sur les biens et sur les accidents sont énoncés respectivement dans les bulletins AI-24-P, AI-32-P et AI-33-P, et AI-23-P. Les rapports exigés en vertu de la partie 1 des indicateurs sont énoncés dans le bulletin AI-6-P-révisé.

## A Rapports exigés

En vertu de l'alinéa 13(2)(a) de la Loi anti-inflation, la Commission de lutte contre l'inflation peut ordonner aux personnes suivantes de lui communiquer des renseignements sous forme de rapports:

- 1) aux fournisseurs assujettis aux indicateurs,
- 2) aux personnes, autres que des employés, assujetties aux indicateurs,
- 3) aux syndicats qui représentent des employés assujettis aux indicateurs, et
- 4) à toute catégorie de ces fournisseurs, personnes ou syndicats.

La Commission a décidé que les rapports exigés suivants s'appliquent aux fournisseurs assujettis à la partie 7 des indicateurs.



Commission de lutte  
Anti-Inflation  
Board  
contre l'inflation

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

## D Principes comptables

Après avoir identifié les entités à consolider, les principes comptables utilisés devront se conformer le plus possible aux principes comptables généralement reconnus et appliqués régulièrement au cours des périodes de base et d'observation. L'amortissement de l'excédent de la juste valeur marchande sur la valeur comptable au moment de l'achat sera considéré comme un coût admissible à condition de refléter un amortissement régulier des mêmes éléments d'actif au cours de la période de base et de la période d'observation.

## E Déduction pour base faible

Lorsque des corporations démontrent l'observation sur une base consolidée, le calcul de l'avoir propre d'une entreprise aux fins de l'article 92 des indicateurs peut également être fait sur cette base. Se reporter au bulletin technique AI-19-P intitulé Déduction pour base faible.

## F Transition

Dans le bulletin AI-2-P-révisé, la Commission a indiqué qu'un groupe associé, qui a choisi de démontrer son observation sur une base consolidée, devra le faire sur la même base pour toutes les périodes d'observation. Même si ce principe doit être conservé, étant donné les différences de régimes prévues par les parties 1 et 7, les fournisseurs, qui sont autorisés par la Commission à présenter un rapport consolidé pendant les périodes d'observation auxquelles s'applique la partie 7, pourront être autorisés à former le groupe consolidé à ces fins sans tenir compte de leur admissibilité en vertu du bulletin AI-2-P-révisé. Les fournisseurs qui souhaitent présenter un rapport consolidé selon une méthode extrêmement différente de leur méthode actuelle de rapport devront être disposés à justifier leur proposition de manière à respecter les principes énoncés dans le présent bulletin et devront pouvoir garantir à la Commission que la qualité des données ne sera pas affectée par le changement.

## G Entreprises organisées en départements

Il existe des cas où des corporations individuelles exploitent un certain nombre d'activités séparées. Dans certains de ces cas, l'observation des indicateurs et de l'esprit de la Loi pourra être mieux surveillé en appliquant le test de la marge nette à un niveau inférieur et non au niveau de la corporation. Lorsque la Commission pensera que c'est la cas, elle communiquera avec le fournisseur et lui recommandera le niveau de surveillance du test de la marge nette.



- 2) Les corporations consolidées au cours de la période de base devront être consolidées au cours d'une période d'observation à moins que la corporation ne fasse plus partie du groupe associé.
- Dans le cas d'une session, la Commission pourra exiger une nouvelle présentation des données de base lorsque les résultats d'exploitation pour la période de base ne constitueront plus un repère valable pour démontrer l'observation eu égard aux activités en cours des autres membres du groupe représentant des rapports.
- 3) Les corporations assujetties à la partie 2 ou 5 des indicateurs ne peuvent être consolidées avec des corporations assujetties à la partie 6 ou 7 des indicateurs.
- 4) La consolidation de compagnies associées qui ont une direction indépendante, exercent des activités différentes et n'ont aucun lien financier ou commercial important entre elles, ne sera généralement pas acceptée. Les groupes associées ayant des activités différentes ne seront donc généralement pas autorisés par la Commission à consolider toutes leurs opérations ensemble, mais seront plutôt prisés, s'ils veulent se consolider, de réunir ensemble, dans des sous-consolidations, les compagnies dont les activités et les liens financiers et commerciaux sont tels qu'un rapport consolidé serait très significatif de l'avis de la Commission. Si une telle consolidation est autorisée, les fournisseurs devront généralement consolider toutes les entités commerciales exerçant des activités semblables. Lorsque des états financiers vérifiés ne sont pas habituellement préparés pour le groupe de fournisseurs souhaitant une consolidation, les fournisseurs devront être disposés à fournir à la Commission des données financières d'une qualité égale sous une forme satisfaisant la Commission.
- 5) Les fournisseurs autorisés par la Commission à se consolider seront classés parmi les entreprises de niveau I et devront donc présenter des rapports sur leurs lignes de produits. La Commission surveillera leur méthode de fixation des prix pour s'assurer que la consolidation ne leur accorde pas une liberté de fixation des prix plus grande que s'ils n'avaient pas été autorisés à se consolider.
- Lors de l'évaluation de l'observation en vertu de l'article 95(1)(c), la Commission prêtera particulièrement attention à la diversité des activités que le fournisseur déclare dans la réserve des restrictions précédentes, un groupe associé qui choisit de présenter un rapport consolidé doit englober toutes les corporations consolidables. Par exemple, il ne serait pas convenable d'exclure de la consolidation une filiale ayant subi des pertes au cours de la période de base en vue de tirer davantage profit de l'article 87 des indicateurs.
- 6) Sous réserve des restrictions précédentes, un groupe associé



Finances le 7 septembre 1976, implique toujours que des augmentations de prix soient reliées à des augmentations des coûts associés, les fournisseurs ne seront généralement pas autorisés à prouver leur observation des indicateurs sur une base consolidée.

Dépendant, la Commission reconnaît qu'il y aura des situations dans lesquelles la surveillance de l'observation sera meilleure en accordant une certaine forme de consolidation. Dans certains cas, les fournisseurs pourront souhaiter une consolidation pour des raisons administratives. Dans d'autres cas, la Commission pourra demander que des entreprises prouvent leur observation sur une base consolidée. Le présent bulletin énonce les circonstances dans lesquelles la Commission permettra la consolidation, et la nature et la portée de la consolidation qui sera exigée.

Le principe général qui sera appliqué par la Commission lors de l'évaluation des propositions de rapports consolidés veut que la consolidation ne constitue pas pour les fournisseurs un moyen d'obtenir une liberté supplémentaire lors de la fixation des prix. La consolidation sera autorisée et pourra être exigée par la Commission, lorsque des corporations associées exercent des activités identiques. Dans ces cas, le groupe consolidé devra fournir à la Commission des données financières d'assez bonne qualité que les états financiers vérifiés.

Les entreprises qui souhaitent démontrer leur observation sur une base consolidée devront en demander la permission à la Commission avant le 30 novembre 1976. Les fournisseurs qui ne le feront pas se verront généralement refuser la consolidation. En présentant leur demande de consolidation à la Commission, les fournisseurs doivent préciser la méthode de rapport proposée pour tous les fournisseurs avec lesquels ils sont associés aux fins de la loi anti-inflation. Au moment de préparer cette demande, les fournisseurs devront prendre en note les conditions énoncées ci-après et prêter particulièrement attention au principe général énoncé dans le paragraphe précédent. La Commission étudiera également les cas des fournisseurs soumis à une application obligatoire et pourra présenter des recommandations à l'entreprise afin qu'elle démontre son observation d'une manière particulière.

## C Conditions régissant la consolidation

La Commission de lutte contre l'inflation n'acceptera en général les rapports consolidés que pour des corporations canadiennes associées aux termes de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu qui présentent habituellement des états financiers consolidés, sous réserve des restrictions suivantes:

- 1) Seules les corporations faisant partie d'un groupe consolidé au cours de la période de base (tel que rapporté sur la formule AIB-21) pourront être consolidées au cours d'une période d'observation.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: RAPPORTS CONSOLIDÉS EN VERTU DES PARTIES 6 ET 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N°: AI-30-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin ne s'applique qu'aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976. Les rapports consolidés en vertu de la partie I des indicateurs sont traités dans le bulletin AI-2-P-révisé.

## A Application du bulletin

Aux fins des rapports et dans le but de déterminer l'observation des indicateurs anti-inflation, un fournisseur est généralement considéré comme une corporation, une société ou une propriété individuelle. Dans le bulletin AI-2-P-révisé, la Commission de lutte contre l'inflation a mentionné les circonstances dans lesquelles elle permettra aux fournisseurs de démontrer leur observation sur une base consolidée pendant les périodes d'observation commençant le ou après le 14 octobre 1976, et la manière de présenter ces rapports. Le présent bulletin énonce les points de vue de la Commission sur les rapports consolidés aux fins des périodes d'observation suivantes.

## B Principes généraux

Lorsqu'un groupe associé de fournisseurs prouvait son observation en vertu des articles 16 et 17 des indicateurs, des situations se sont présentées dans lesquelles l'observation était plus facile à surveiller sur une base consolidée. Étant donné que ces articles n'imposaient pas une limitation de la marge nette globale, les rapports consolidés n'affectaient pas le niveau de limitation imposé à ces fournisseurs.

En vertu de la partie 7 des indicateurs, le surcroît de recettes est déterminé pour l'ensemble des opérations de distribution et autres que de distribution. En conséquence, la démonstration de l'observation sur une base consolidée peut affecter considérablement le niveau de limitation imposé à un groupe de fournisseurs et le degré de liberté relative de fixation des prix dont jouit un fournisseur. Étant donné qu'un principe important sous-jacent au programme, tel que réitéré par le ministre des



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



## Période d'observation achevée le

	31 décembre 1976	31 décembre 1977	31 décembre 1978
	Montant non admissible avant le 1/9/76	Montant admissible après le 31/8/76	
<b>I Détermination des investissements admissibles</b>			
Déboursés au titre de l'actif admissible	<u>175 000</u>	<u>40 000</u>	126 000
Plus: Déboursés au titre de l'actif admissible au cours des périodes antérieures et après août 1976			40 000
Déboursés totaux au titre de l'actif admissible après le 31 août 1976 et avant la fin de la période			<u>166 000</u>
Moitié des déboursés au titre de l'actif admissible			83 000
Moins: Déductions au titre des inves- tisements réclamées au cours des périodes antérieures		<u>NIL</u>	<u>83 000</u>
INVESTISSEMENTS ADMISSIBLES		<u>83 000</u>	<u>112 000</u>
<b>II Détermination de la déduction au titre des investissements</b>			
	(Non disponible)		
Moindre des: Investissements admissibles et du Produit du coefficient de déduction au titre des investissements et des coûts admissibles (0.0102 x \$10 millions)		<u>83 000</u>	<u>112 000</u>
Coefficient de la marge de référence		<u>102 000</u>	<u>83 000</u>
Coefficient théorique de la marge de référence: .0929		<u>102 000</u>	<u>102 000</u>
Plus: Déduction au titre des investissements			
Coûts admissibles			

## Troisième période d'observation

Comme cette période d'observation a commencé après le 14 octobre 1976, la partie 7 des indicateurs s'applique et le fournisseur peut se prévaloir de la déduction au titre des investissements. Tandis que ses déboursés en capital au titre de l'actif admissible au cours de cette période d'observation ont atteint seulement \$126 000, on tient compte de \$40 000 des déboursés de la période antérieure pour calculer les investissements admissibles pour cette période d'observation. Comme le fournisseur ne pouvait pas bénéficier d'une déduction au titre des investissements au cours de la période d'observation antérieure, on ne soustrait aucun montant des 50 pour cent des déboursés totaux du fournisseur au titre de l'actif admissible afin de déterminer ses investissements admissibles pour cette période d'observation.

Les investissements admissibles du fournisseur pour cette période d'observation sont inférieurs au montant requis pour obtenir l'augmentation maximale de ses bénéfices d'exploitation de référence pour la période d'observation (\$102 000 après le tableau I).

Pour calculer son coefficient théorique de la marge nette de référence, le fournisseur ajoute à son coefficient de la marge de référence (0.0929) le montant obtenu en divisant ses investissements admissibles pour la période d'observation par ses coûts admissibles ( $83\,000 \div 10\,000\,000 = 0.0083$ ) ce qui donne un coefficient théorique de la marge de référence de  $0.1012 (0.0929 + 0.0083)$ .

## Quatrième période d'observation

Lors du calcul des investissements admissibles du fournisseur pour cette période d'observation, le montant de \$83 000 inclus dans ses bénéfices d'exploitation de référence pour sa seconde période d'observation doit être soustrait des 50 pour cent de la somme de tous les déboursés en capital effectués au titre de l'actif admissible après le 31 août 1976 et avant la fin de la période d'observation.

Les investissements admissibles du fournisseur pour cette période d'observation sont supérieurs au montant requis pour obtenir l'augmentation maximale de ses bénéfices d'exploitation de référence. Son coefficient théorique de la marge de référence est égal à 0.1031, c'est-à-dire au coefficient maximum théorique de la marge de référence calculé au

tableau I.



Tableau 1 - Coefficient de déduction au titre des investissements

Coefficient maximum théorique de la	0.1031
marge nette	$\frac{100 - 9.35}{9.35}$
Coefficient de la marge de référence	0.0929
	$\frac{100 - 8.5}{8.5}$
Coefficient de déduction au titre des investissements (.1031 moins .0929)	0.0102
Déduction maximale au titre des investissements (\$102 000 multiplié par \$10 millions)	\$102 000
Investissements admissibles reportés de la période d'observation antérieure	NIL
Déduction maximale au titre des investissements moins les investissements reportés	\$102 000
Investissements requis pour obtenir la déduction maximale, soit deux fois le montant ci-dessus	\$204 000

2) Coefficient théorique de la marge de référence

Le tableau 2 illustre le fonctionnement de la déduction au titre des investissements pour un fournisseur dont l'exercice financier se termine le 31 décembre, dont la marge nette pour la période de base était de 10 pour cent et dont les coûts admissibles atteignaient \$10 millions au cours de chaque période d'observation. Par ailleurs, on suppose que le fournisseur n'a aucune activité de distribution.

Le pourcentage de la marge nette de référence du fournisseur est de 8.5 pour cent et le coefficient correspondant de la marge de référence est de 0.0929. D'après le tableau 1, le coefficient de déduction au titre des investissements de ce fournisseur est de 0.0102.

Deuxième période d'observation

Au cours de la période d'observation terminée le 31 décembre 1976, le fournisseur a engagé des déboursés en capital de \$215 000 pour des éléments de l'actif admissibles. Comme cette période d'observation a commencé avant le 14 octobre 1976, la partie 1 des indicateurs s'applique à cette période d'observation et, par conséquent, la déduction au titre des investissements ne s'applique pas. Cependant, \$40 000 des déboursés capital au titre de l'actif admissible ont été engagés après le 31 août 1976 et seront inclus dans les investissements admissibles au cours de la troisième période d'observation.

Pour déterminer le coefficient de déduction au titre des investissements il faut tout d'abord fixer le coefficient maximum théorique de la marge de référence qu'un fournisseur peut obtenir grâce à cette déduction. Il s'agit du coefficient de la marge de référence calculée pour un fournisseur en prenant pour acquis que son pourcentage de la marge nette de référence est supérieur de 10 pour cent à son niveau réel. Le coefficient de déduction au titre des investissements est l'excédent du coefficient maximum théorique de la marge de référence sur le coefficient réel de la marge de référence du fournisseur.

Par exemple, un fournisseur dont le pourcentage de la marge nette de référence est de 8.5 pour cent peut, grâce à un investissement admissible au cours d'une période d'observation, augmenter son pourcentage de la marge nette de référence jusqu'à un maximum de 9.35 pour cent.

Une telle hausse augmenterait son coefficient de la marge de référence de 0.0929 à 0.1031 et son coefficient de déduction au titre des investissements représenterait la différence de 0.0102. De plus, si le fournisseur a prévu que ses coûts admissibles pour la période d'observation atteindraient \$10 millions, sa déduction maximale prévue au titre des investissements sera de \$102 000. De même, comme les investissements admissibles équivalent à 50 pour cent des dépenses admissibles en capital de ce fournisseur pour cette période, le fournisseur devra investir \$204 000 pour obtenir la déduction maximale au titre des investissements.

Le Rapport sur les prévisions d'investissements (Formule AIB-25) permet d'effectuer ce genre de calcul. L'exemple donné au tableau I indique les calculs appropriés présentés sous forme de tableau pour un fournisseur dont le pourcentage de la marge nette de référence est 8.5 pour cent et les coûts admissibles prévus de \$10 millions.

Le coefficient de déduction au titre des investissements représente le montant maximum duquel le coefficient de la marge de référence d'un fournisseur peut être augmenté en vertu de la déduction au titre des investissements. Ce coefficient est important dans les calculs de la déduction au titre des investissements car le produit obtenu lorsqu'il est appliqué aux coûts admissibles représente l'augmentation maximale des bénéfices d'exploitation de référence qui peuvent résulter de la déduction au titre des investissements.

#### 1) Coefficient de déduction au titre des investissements

- a) le coefficient maximum de la marge de référence qu'il peut obtenir par suite de la déduction,
  - b) le montant des investissements admissibles qu'il doit effectuer afin d'atteindre ce maximum, et
  - c) le coefficient de la marge de référence dépendant du niveau d'investissement prévu par le fournisseur.
- Un fournisseur qui a effectué des investissements admissibles devra calculer les montants suivants lorsqu'il présentera son Rapport sur les prévisions d'investissements afin de déterminer la majoration sur les coûts utilisée pour fixer les prix au cours d'une période d'observation:

#### E Calculs de la déduction au titre des investissements

Il est rappelé aux fournisseurs qu'en vertu de l'article 95, l'observation des indicateurs provisionnels régissant la fixation des prix sera évaluée sur la base du pourcentage de la marge nette de référence le plus élevé seulement lorsqu'un fournisseur peut démontrer qu'il a effectué avant la fin d'une période d'observation les investissements admissibles nécessaires ou qu'il prévoit de le faire. Les fournisseurs devront également noter que le surcroît de recettes pour une période d'observation est déterminé en fonction des investissements admissibles réels.

Fournisseur à l'égard de ses opérations autres que de distribution pendant cette période. Au cours d'une période d'observation pour laquelle il a présenté un rapport sur les prévisions d'investissements, un fournisseur peut fixer les prix pour ses activités autres que de distribution sur la base d'un pourcentage de la marge nette de référence calculé en prenant pour acquis que les prévisions d'investissements du fournisseur pour cette période se réaliseront. Si, au cours de cette période, il s'avère que les investissements admissibles réels du fournisseur ne correspondent pas aux prévisions d'investissements sur lesquelles son pourcentage de la marge nette de référence est fondé, le fournisseur devra réévaluer immédiatement son pourcentage de la marge nette de référence et prendre des mesures pour réduire ses prix à un niveau conforme à ce pourcentage.

## C Investissements admissibles

A part quelques exceptions importantes, les investissements admissibles d'un fournisseur pour une période d'observation sont égaux à l'excédent de 50 pour cent de tous les déboursés ou dépenses en capital, engagés ou encourus après le 31 août 1976 et avant la fin de la période d'observation à l'égard de l'actif utilisé par le fournisseur au Canada aux fins de réaliser des bénéfices rajustés d'exploitation, sur le montant de tels investissements inclus dans les bénéfices d'exploitation de référence du fournisseur au cours des périodes d'observation antérieures. Comme les investissements admissibles sont déterminés de cette manière, les investissements effectués au cours d'une période et qui dépassent le montant des investissements nécessaires pour atteindre l'augmentation maximale autorisée des bénéfices d'exploitation de référence au cours de cette période pourront être inclus dans les bénéfices d'exploitation de référence au cours des périodes d'observation suivantes.

Seules les dépenses en immobilisations à utiliser dans le cours normal des affaires d'un fournisseur, qu'elles soient ou non exemptées de l'application des indicateurs, peuvent être incluses dans les investissements admissibles. Par conséquent, les investissements de portefeuille ne devront généralement pas être inclus dans les investissements admissibles.

Les seules immobilisations acquises aux fins de réaliser des bénéfices rajustés d'exploitation au Canada et qui ne sont pas admissibles sont celles engagées à l'égard :

- 1) de terrains,
- 2) d'un droit, d'un permis ou d'une licence à l'égard d'une ressource naturelle, comme une concession forestière,
- 3) de bâtiments utilisés principalement à des fins résidentielles ou pour des activités afférentes à l'administration, au travail de bureau et à la gestion du personnel, et
- 4) d'automobiles.

## D Réclamation d'une déduction au titre des investissements - Rapport sur les prévisions d'investissements

Un fournisseur qui désire réclamer une déduction au titre des investissements pour une période d'observation précise est tenu de présenter avant le début de la période un Rapport sur les prévisions d'investissements (formule AIB-25) fixant le montant des investissements admissibles qu'il fera ou sera autorisé à inclure dans ses bénéfices d'exploitation de référence pour cette période.

Les renseignements contenus dans ce rapport serviront de base à l'évaluation provisoire de l'observation des indicateurs par le

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: DEDUCTION AU TITRE DES INVESTISSEMENTS

N°: AI-29-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin s'applique seulement aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976.

## A Introduction

Aux termes des indicateurs anti-inflation, un fournisseur qui effectue certains investissements peut augmenter ses bénéfices d'exploitation de référence dans la partie de son entreprise où il n'agit pas en tant que distributeur. Cette déduction n'est possible que pour les périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976. Pour pouvoir bénéficier d'une telle déduction, l'investissement doit être fait après le 31 août 1976.

Le présent bulletin explique le calcul de la déduction au titre des investissements et décrit les investissements dont on peut tenir compte pour calculer cette déduction.

## B Calcul de la déduction

Le montant par lequel un fournisseur peut augmenter ses bénéfices d'exploitation de référence pour une période d'observation est égal au moindre des montants suivants:

- 1) Les investissements admissibles du fournisseur pour la période d'observation,
- 2) l'augmentation des bénéfices d'exploitation de référence d'un fournisseur pour ses opérations autres que de distribution, pour la période d'observation, qui résulterait d'une augmentation de 10 pour cent de son pourcentage de la marge nette de référence, et
- 3) le surcroît de recettes du fournisseur dans la partie de son entreprise où il n'agit pas en tant que distributeur.





## B Plan d'observation - Exigences et conditions générales

Normalement, la Commission ne permettra à un fournisseur de présenter un plan d'observation que lorsque ce fournisseur pourra démontrer qu'il a clairement tenté, tout au long de la période d'observation, de se conformer aux indicateurs régissant la fixation des prix. Les fournisseurs qui réalisent un surcroît de recettes doivent rédiger à l'intention de la Commission une analyse détaillée des raisons qui ont provoqué ce surcroît de recettes, en joignant une analyse trimestrielle des bénéfices, du volume, des coûts et des recettes.

La Commission s'attend que les fournisseurs qui présentent un plan d'observation relativement à un surcroît de recettes subissent, durant la période d'observation suivant immédiatement celle pendant laquelle le surcroît de recettes a été réalisé, un déficit sur les opérations ayant produit ce surcroît. La Commission considérera qu'un fournisseur qui n'a pas subi un tel déficit n'a pas réussi à respecter son plan d'observation.

Par exemple, un fournisseur qui a réalisé durant sa première période d'observation un surcroît de recettes de \$100 000 sur une ligne de produits et présente un plan d'observation que la Commission a accepté doit, pour observer son plan d'observation aux yeux de la Commission, veiller à ce que, durant la seconde période d'observation, ses bénéfices d'exploitation de référence sur cette ligne de produits dépassent d'au moins \$100 000 ses bénéfices rajustés d'exploitation.

La Commission examinera très attentivement tout préavis d'augmentation de prix provenant des fournisseurs de niveau I et ne donnera généralement pas son approbation, avant d'avoir reçu un rapport indiquant que la totalité de ce surcroît de recettes a été éliminée. En règle générale, les fournisseurs se verront allouer une période n'excédant pas six mois afin d'éliminer tout surcroît de recettes en subissant le déficit susmentionné.

Pour préparer les plans d'observation, les fournisseurs doivent s'assurer que les méthodes employées pour prévoir le volume, les recettes et les coûts sont conformes aux méthodes énoncées dans le bulletin AI-20-P intitulé Indicateurs régissant la fixation des prix. Les pratiques comptables doivent toujours être compatibles avec celles employées pour remplir les rapports sur les périodes de base et d'observation.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: SURCROIT DE RECETTES ET PLANS D'OBSERVATION

N°: AI-28-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-29-P-Ebauche publié le 30 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observations.

Les plans d'observation sont abordés dans le bulletin technique AI-1-P-révisé pour les périodes d'observation comprenant le 14 octobre 1975 et dans le bulletin AI-34-P pour les périodes d'observation comprenant le 14 octobre 1976.

## A Introduction

Les indicateurs fixent les règles que doivent suivre les fournisseurs en établissant leurs prix. Les fournisseurs doivent établir leurs prix tout au long de l'année en se conformant aux modalités énoncées dans les indicateurs régissant la fixation des prix (voir le bulletin technique AI-20-P). La Commission considérera l'existence de tout surcroît de recettes comme la preuve d'une infraction aux indicateurs. Le présent bulletin a pour but d'énoncer de quelle manière la Commission compte procéder à l'égard de ces fournisseurs.

Dans le bulletin technique AI-1-P-révisé, la Commission a indiqué qu'elle permettrait à un fournisseur ayant réalisé un surcroît de recettes durant la première période d'observation, de présenter à la Commission un plan d'observation indiquant les mesures qu'il compte prendre pour éliminer ce surcroît. La Commission a adopté cette façon de procéder parce qu'elle estime que de nombreux fournisseurs n'auraient pas suffisamment de temps pour se conformer au Programme anti-inflationniste et éviter de réaliser un surcroît de recettes.

Les fournisseurs ne doivent pas présumer que la Commission permettra normalement à ceux qui réalisent un surcroît de recettes de présenter un plan d'observation. La Commission se réserve le droit d'en référer au Directeur ou de faire aux fournisseurs tout autre recommandation qui semble appropriée et compatible avec les objectifs généraux de la Loi anti-inflation.



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B",  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



Aucune sanction ne s'appliquera aux paiements de dividendes dépassant les limites fixées dans la partie 3 et effectués avant tout paiement effectué pendant la période d'observation au cours de laquelle la société est devenue assujettie pour la première fois à l'observation obligatoire et avant la date à laquelle elle est devenue assujettie à l'observation obligatoire sera pris en considération pour déterminer le montant de dividendes que la corporation peut verser après être devenue assujettie à l'observation obligatoire.

---

## D Dividendes

Lorsqu'une corporation est cotée sur une Bourse mentionnée dans la partie XXXII des Règlements de l'impôt sur le revenu, ou lorsqu'elle devient un fournisseur ou une personne visé à l'alinéa 3(2)(a) de la Loi, elle devient assujettie à l'observation obligatoire de la partie 3 des indicateurs régissant la limitation des dividendes. Comme dans le cas des indicateurs régissant les prix et bénéfices, une telle corporation fixera sa base de dividendes et une autre base des dividendes comme si elle avait été assujettie à l'observation obligatoire de la partie 3 des indicateurs le 14 octobre 1975.

Si le fournisseur a réalisé des recettes brutes d'exploitation de \$25 millions ou plus au cours du dernier exercice financier terminé avant le 14 octobre 1975 ou de tout exercice financier subséquent, il doit également présenter des rapports trimestriels sur la période d'observation, sur la formule AIB-12 ou AIB-22. Le dernier trimestre financier terminé avant la date à laquelle le fournisseur est devenu assujettit à l'observation obligatoire servira de base pour le premier de ces rapports.

Un rapport sur la période de base doit être soumis, dûment rempli, dans les quarante-cinq (45) jours suivant la date à laquelle une personne est devenue assujettie aux dispositions obligatoires de la Loi et des indicateurs. (Voir les bulletins AI-6-P-révisé et AI-31-P.)

## C Envoi de renseignements

- Si un fournisseur devient assujettit à l'observation obligatoire pendant un exercice financier commençant après le 14 octobre 1976, il devra prouver son observation sur la base des parties 5, 6 ou 7, selon le cas.

- Si un fournisseur devient assujettit à l'observation obligatoire des indicateurs pendant un exercice financier commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date, il devra prouver son observation au cours de cette période d'observation et de toutes les périodes d'observation subséquentes commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date sur la base des parties 1, 5 ou 6, selon le cas.

Les choix de la période de base et de la règle d'observation doivent être faits conformément aux articles appropriés des indicateurs. Par exemple:  
l'observation obligatoire elle pourra déduire du surcroît de recettes de cet exercice tout surcroît de recettes réalisé avant la date à laquelle elle est devenue un tel "fournisseur" ou une telle "personne".



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: PERSONNES ASSUJETTIES AUX DISPOSITIONS OBLIGATOIRES DE LA LOI ET DES INDICATEURS ANTI-INFLATION APRES LE 14 OCTOBRE 1975

N°: AI-27-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-27-P-Ebauche publié le 30 juin 1976 et il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Depuis le lancement du programme anti-inflationniste le 14 octobre 1975, certaines personnes qui n'étaient pas à ce moment-là des "fournisseurs" ou des "personnes" visées par le paragraphe 3(2) de la loi anti-inflation et qui n'étaient donc pas assujetties à une observation obligatoire de la loi et des indicateurs, le sont devenues ou le deviendront. Le présent bulletin énonce de quelle manière les indicateurs régissant les prix et bénéfices et les dividendes (parties 1, 3, 5, 6 et 7) s'appliquent à ces personnes.

## A Introduction

Les personnes qui ne possédaient pas le 14 octobre 1975 les caractéristiques mentionnées dans les sous-alinéas 3(2)(a)(i) et 3(2)(a)(iv) peuvent les acquérir de nombreuses manières. Ce sera souvent le cas à la suite d'une association avec une autre corporation au sens du paragraphe 3(4) de la loi, après un changement de propriété. Une personne qui devient un "fournisseur" ou une "personne" décrit dans ces sous-alinéas à un moment quelconque pendant la durée du programme devient assujettie aux dispositions obligatoires de la loi et des indicateurs à partir de la date à laquelle elle est devenue pour la première fois un tel "fournisseur" ou une telle "personne".

## B Preuve de l'observation

Lorsqu'une personne devient assujettie à l'observation obligatoire après le 14 octobre 1975, elle doit prouver qu'elle observe les indicateurs sur la même base que si elle avait été assujettie à l'observation obligatoire le 14 octobre 1975, avec l'exception suivante:

- en prouvant son observation pour l'exercice financier englobant la date à laquelle elle est devenue assujettie à



Commission de l'Inflation  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C P No 1750 Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



- 3) Les coûts admissibles de la période représentative devront tenir compte des rajustements de fin d'exercice et des variations de coûts relatives à la période représentative. Lorsqu'ils ne peuvent pas imputer ces montants de manière spécifique aux biens fournis durant la période représentative, les fournisseurs pourront effectuer une imputation fondée sur le nombre d'unités fournies, comme dans le cas des recettes brutes d'exploitation.
- 4) Les pratiques comptables utilisées pour déterminer les bénéfices rajustés d'exploitation par unité pendant la période représentative doivent être les mêmes que celles employées pour calculer les bénéfices rajustés d'exploitation par unité pendant la période de base. De la même façon, il faut adopter une méthode uniforme pour répartir les coûts et re-cettes entre les activités exemptées et non exemptées et entre les parties de l'entreprise assujetties aux règles du coût unitaire, des lignes de produits, de la marge nette globale et de distribution.
- 5) Lorsque les marges bénéficiaires d'un fournisseur fluctuent habituellement au cours d'un exercice financier à la suite de facteurs saisonniers ou autres, ou lorsque les bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés au cours de la période représentative sont fortement affectés par des conditions anormales, il faudra rajuster de façon appropriée les bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés pendant la période représentative et calculés conformément à ces règles. Ou bien, on pourra utiliser une période représentative plus longue au cours de laquelle les résultats d'exploitation ne seront pas affectés par ces facteurs.
- 6) Par exemple, les coûts fixes inclus dans les calculs de la période représentative doivent être imputés aux produits fournis au cours de cette période en se basant sur le rapport entre le nombre d'unités fournies pendant la période représentative et le nombre d'unités fournies pendant la première période d'observation.
- 7) Lorsque les bénéfices rajustés d'exploitation par unité calculés pour la période représentative conformément à ces règles, sont nettement supérieurs à ceux de la première période d'observation dans son ensemble, il incombera au fournisseur de démontrer que les bénéfices rajustés d'exploitations par unité déterminés pour la période représentative reflètent une hausse réelle des bénéfices rajustés d'exploitation par unité entre le début de la première période d'observation et le 14 octobre 1975, et ne résultent pas simplement de facteurs saisonniers ou autres.

a) les bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés par le fournisseur durant une période représentative précédant immédiatement le 14 octobre 1975, dépassent

b) les bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés par le fournisseur durant la période de base,

par

c) le nombre d'unités fournies après le 13 octobre 1975 durant la première ou la seconde période d'observation du fournisseur, selon le cas.

### C Calcul des bénéfices rajustés d'exploitation par unité

Le calcul de bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés pendant une période représentative établit en fait une nouvelle base pour la comparaison avec les bénéfices rajustés d'exploitation par unité réalisés pendant une période d'observation, qui permet de déterminer si le fournisseur s'est conformé ou non à la partie I des indicateurs. La détermination des bénéfices rajustés d'exploitation par unité plus élevés réalisés avant le 14 octobre 1975 devrait traduire équitablement le bénéfice final sur les ventes effectuées durant cette période représentative. En conséquence, il faut observer les règles suivantes pour calculer les bénéfices rajustés d'exploitation par unité sur lesquels est basée la déduction:

1) La période représentative choisie pour l'évaluation devrait être assez longue pour représenter un volume de ventes raisonnable. Le mois de septembre, le dernier trimestre terminé avant le 14 octobre 1975 ou une période comptable équivalente seront considérés comme acceptables. Le mois d'octobre pourra également être utilisé si le prix du produit n'a pas augmenté entre le 13 et le 31 octobre 1975.

2) Les recettes brutes d'exploitation de la période représentative devront être calculées conformément à la définition de l'article 3 des indicateurs. Elles devront être diminuées des rabais commerciaux et de quantité et autre remises relatives aux ventes effectuées durant la période représentative, même si ces montants n'ont pas été effectivement crédités au client. Si des rabais et remises ne peuvent être imputés spécifiquement à certaines ventes, les fournisseurs pourront effectuer une imputation proportionnelle du total de ces montants pour la première période d'observation, d'après le nombre d'unités fournies durant la période représentative et le nombre d'unités fournies durant la première période d'observation.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: DEDUCTION APPLICABLE AU SURCROIT DE RECETTES AUX TERMES DE L'ALINÉA 9(a)(iv) DE LA PARTIE I DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N<sup>o</sup>: AI-26-P

Date: Le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-26-P (ébauche) publié le 30 juin 1976. Il ne s'applique qu'aux périodes d'observation commençant le 14 octobre 1975 ou avant cette date.

L'alinéa 9(a)(iv) (anciennement 9(d)) des indicateurs anti-inflation stipule que le surcroît de recettes apparent d'un fournisseur, calculé conformément à l'article 16, peut être réduit de tout montant dudit surcroît qui représente "la continuation d'une augmentation des bénéfices rajustés d'exploitation par unité... qui est survenue avant le 14 octobre 1975." La Commission de lutte contre l'inflation considérera qu'un fournisseur peut se prévaloir de cette déduction et les modalités de calcul du montant déduit.

## A Nature de la déduction

Un Fournisseur, pour prouver qu'il s'est conformé à la partie I des indicateurs aux termes de l'article 16, peut choisir une autre base que les résultats d'exploitation de sa période de base.

Un Fournisseur pourra bénéficier de la déduction prévue à l'alinéa 9(a)(iv) si ses bénéfices rajustés d'exploitation par unité durant une période représentative précédant immédiatement le 14 octobre 1975 étaient supérieurs aux bénéfices rajustés d'exploitation par unité de sa période de base. S'il remplit la condition précédente, il pourra continuer à fixer le prix de son produit de façon à réaliser le plus gros bénéfice unitaire sans enfreindre la partie I des indicateurs.

## B Calcul de la déduction

Le montant de la déduction prévue à l'alinéa 9(a)(iv) est égal au montant obtenu en multipliant le montant par lequel



Commission de lutte  
contre l'inflation  
Board  
Anti-Inflation

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



En outre, les banques doivent se conformer aux indicateurs suivants régissant la fixation des prix.

Les banques ne doivent pas accroître les écarts suivants par rapport à ceux qui étaient en vigueur le 13 octobre 1975 ou aux environs de cette date :

- a) l'écart entre les taux de base de la banque et le taux payé sur les comptes d'épargne sans chèque,
- b) l'écart entre le taux moyen exigé sur les nouvelles hypothèques des logements résidentiels et le taux moyen présentement offert sur les dépôts à terme à un an ou plus,
- c) l'écart entre le taux de base et le taux moyen présentement offert sur les dépôts portant intérêts. (Aux fins de cette exigence, le taux des dépôts est calculé en pondérant les taux actuellement offerts pour les diverses catégories de nouveaux dépôts en dollars canadiens.)

Une banque ne doit pas augmenter l'écart entre son taux de base et le taux moyen présentement exigé de ses emprunteurs sur des prêts pour lesquels le taux est établi en fonction du taux de base. Cependant, on peut ajuster le taux exigé sur un compte individuel afin de refléter une modification du risque ou du coût d'administration du prêt.

Même si les banques doivent s'assurer que ces écarts n'ont pas tendance à grandir, elles ne seront pas tenues d'observer quotidiennement ces indicateurs.

Les banques ne doivent pas augmenter leurs frais d'administration au-delà des niveaux en vigueur le 13 octobre 1975, jusqu'au 31 octobre 1977. Aux fins de cette règle, l'expression "frais d'administration" s'applique aux taux affichés et ne comprend pas les frais réclamés pour les lettres de crédit, les garanties, les crédits de soutien, les engagements, les opérations de change, les cautionnements bancaires et les autres frais reflétant le risque couru sur les transactions bancaires.

En fixant leur taux d'intérêt et leurs frais d'administration au cours d'une période d'observation, les banques doivent s'assurer de ne pas réaliser un surcroît de recettes.

# I Indicateurs régissant la fixation des prix

Si, durant toute période d'observation prenant fin au plus tard le 31 octobre 1976, le surcroît de recettes découlant d'activités visées par la partie 5 calculée selon ces règles dépasse le surcroît de recettes estimé à partir des règles annoncées précédemment (en vertu desquelles les fournisseurs devaient limiter leur revenu réalisé sur l'actif à 95 pour cent du revenu réalisé au cours des cinq exercices financiers prenant fin avant le 14 octobre 1975), la Commission permettra que ce montant supplémantaire de surcroît de recettes soit déduit du surcroît de recettes pour la période durant laquelle il a été réalisé et soit reporté à la période suivante.

## H Règle transitoire

Une banque peut réduire un surcroît de recettes d'un "coût" imputé attribuable au nouveau capital. Le montant de cette déduction est obtenu en multipliant la portion du produit net perçu sur l'émission des nouvelles actions reçues depuis la fin de la période de base et employées dans des opérations intérieures par une fraction dont le numérateur représente le total des coûts admissibles imputables aux opérations intérieures pendant la période d'observation et le dénominateur représente la moyenne de l'actif total employé dans les opérations intérieures pendant la période d'observation. Pour la période d'observation pendant laquelle les fonds ont été perçus, la déduction du surcroît de recettes doit être calculée au prorata du nombre de jours pendant lesquels la compagnie a disposé des fonds.

## G Crédit pour augmentation de capital

Aucune banque n'est tenue de se conformer aux indicateurs régissant les marges bénéficiaires si, par suite de leur application, le rapport entre les bénéfices rajustés d'exploitation tirés des opérations intérieures et l'actif total employé dans les opérations intérieures est inférieur à 1.13 pour cent.

## F Déduction pour base faible

En outre, les banques sont tenues d'informer immédiatement la Commission de tout changement des taux d'intérêt exigés ou crédits, autres que ceux sur les comptes particuliers qui sont rajustés en fonction de modifications des risques ou des frais d'administration.

3) Les dépenses limitées ont le même sens que dans les parties I et 7. Cependant, pour déterminer le montant des dépenses limitées, s'il en est, qui est exclu des coûts admissibles, ces dépenses sont mesurées par rapport à la moyenne de l'actif total. En conséquence, la fraction des dépenses limitées réelles qui peut être incluse dans les coûts admissibles pour une période d'observation est limitée au même pourcentage de la moyenne de l'actif total de la période d'observation que le pourcentage de la moyenne des dépenses limitées pendant la période de base par rapport à la moyenne de l'actif total pendant la période de base. Voir le bulletin AI-13-P-Révisé pour une explication des dépenses limitées.

## C Principe général

La proposition initiale visant à appliquer les indicateurs à l'ensemble des opérations d'une banque, moyennant un ajustement afin d'éliminer du solde des recettes toute augmentation de ce solde imputable à une meilleure rentabilité des opérations à l'étranger, a été simplifiée. La partie 5 des indicateurs ne s'applique maintenant qu'aux opérations intérieures.

La Commission déterminera la manière selon laquelle les banques seront tenues de diviser leurs avoirs et recettes entre opérations à l'étranger et opérations intérieures. En outre, si une banque réduit volontairement le montant de l'actif employé dans ses activités intérieures et augmente le montant des fonds consacrés aux opérations à l'étranger, les bénéfices tirés de l'utilisation de ces fonds doivent être ajoutés au surcroît de recettes.

## D Application

La partie 5 s'applique aux banques pour les périodes d'observations commençant le 1<sup>er</sup> novembre 1975 ou après cette date, quelle que soit la période de base choisie.

## E Rapports requis

Les banques sont tenues de remplir le Rapport sur la période de base AIB-21 avant le 31 décembre 1976 et le Rapport sur la période d'observation AIB-22 (relativement à l'exercice financier clos le 31 octobre 1976) avant le 31 janvier 1977. Il faut par la suite remplir les rapports trimestriels et annuels sur la formule AIB-22. Aucun rapport sur la période d'observation n'est requis pour l'année se terminant le 31 octobre 1975 et aucun rapport trimestriel n'est exigé pour l'année prenant fin le 31 octobre 1976. Les rapports trimestriels doivent être déposés dans un délai de quarante-cinq (45) jours après la fin de chaque trimestre de l'exercice financier.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES BANQUES A CHARTIE

N°: AI-24-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace la partie relative aux banques à charte du bulletin AI-24-P-Ebauche du 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Les banques doivent distinguer, dans leurs activités, les opérations intérieures, qui sont visées par la partie 5 des indicateurs anti-inflation, et les opérations à l'étranger qui ne sont pas régies par les indicateurs. En ce qui concerne les activités intérieures d'une banque, la partie 5 stipule que le rapport entre les bénéfices rajustés d'exploitation tirés des opérations intérieures et la moyenne de l'actif total employé dans les opérations intérieures ne doit pas dépasser 85 pour cent du plus élevé des deux montants suivants:

- a) Le même rapport calculé pour les cinq exercices financiers achevés avant le 14 octobre 1975, et
- b) Le même rapport calculé pour l'exercice financier achevé le 31 octobre 1975.

Le calcul des bénéfices rajustés d'exploitation se fait selon les mêmes indicateurs que dans le cas des autres entreprises commerciales.

## B Définitions

- 1) L'actif total correspond au total de la valeur comptable de tous les actifs.

- 2) La moyenne de l'actif total, qui sert de base pour la mesure des bénéfices rajustés d'exploitation, correspond à la moyenne des actifs employés au cours de la période de base ou de la période d'observation, selon le cas. Ce montant est calculé en divisant la somme des actifs totaux au début de la période et à la fin de chaque mois de la période par le nombre de mois plus un de la période.



Commission de lutte  
contre l'inflation  
Board  
Anti-Inflation

C.P. No. 1750, Succursale postale "B",  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

3) Les fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la loi seulement en vertu du décret en conseil PC-1976-911

Les fournisseurs de ce groupe dont les recettes brutes d'exploitation au cours de leur exercice financier qui comprend le 14 octobre 1975 étaient de \$5 millions ou plus, devront présenter des rapports annuels sur la période d'observation qui comprend le 16 avril 1976 et sur les périodes d'observation subséquentes. Les autres fournisseurs de ce groupe doivent fournir les renseignements mentionnés à l'alinéa (2)(b) précité.

#### I Plans d'observation concernant les surcroûts de recettes

La Commission est consciente des problèmes que posent des prévisions précises aux compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents. Elle en tiendra compte pour évaluer l'opportunité d'accorder des plans d'observation pour éliminer les surcroûts de recettes. Cependant, si certaines entreprises s'aperçoivent que leurs résultats pour la période d'observation sont meilleurs que prévus, elles devront prendre des mesures pour s'assurer que leurs méthodes de fixation des prix tiennent compte de la différence entre leurs résultats réels et leurs prévisions. Si elles ne procèdent pas ainsi, la Commission en tiendra compte lors de l'évaluation du comportement de ces entreprises.



d'un fournisseur pour les périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976, ou avant cette date, et la formule AIB-21 définit ces paramètres pour les périodes d'observation subséquentes.

Les rapports trimestriels sur la période d'observation devraient être présentés sur la formule AIB-12-révisée pour les périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date. Le premier de ces rapports devra être présenté à la fin du dernier trimestre financier terminé avant le 14 octobre 1976. Les fournisseurs devront se servir de la formule AIB-12-révisée pour présenter leur rapport annuel sur la période d'observation qui comprend le 14 octobre 1976. Pour toutes les périodes d'observation subséquentes, les fournisseurs devront se servir de la formule AIB-22 pour les rapports trimestriels et annuels sur la période d'observation.

Les rapports trimestriels sur la période d'observation doivent être remis dans les quarante-cinq (45) jours qui suivent la fin du trimestre. Les rapports annuels sur la période d'observation doivent être remis dans les quatre-vingt-dix (90) jours qui suivent la fin de l'exercice financier d'un fournisseur.

2) Les fournisseurs qui ne sont pas tenus de donner un préavis à la Commission de toute augmentation de prix proposée

a) Les fournisseurs dont les recettes brutes d'exploitation étaient de \$5 millions ou plus au cours de leur exercice financier comprenant le 14 octobre 1975.

Ces fournisseurs doivent se servir de formules AIB-11-révisée et AIB-21 pour présenter leurs rapports sur la période de base en respectant les délais fixés au paragraphe (1) ci-dessus. Ces fournisseurs doivent présenter des rapports annuels sur les périodes d'observation appropriées conformément aux exigences précitées et en se servant de la formule AIB-21-révisée ou AIB-22. Les fournisseurs peuvent démontrer leur observation des indicateurs sur la base de la marge nette globale pour toutes les périodes d'observation.

b) Les fournisseurs dont les recettes brutes d'exploitation au cours de l'exercice financier achevé le 31 décembre 1975 étaient inférieures à \$5 millions.

Ces fournisseurs ne sont pas tenus pour l'instant de présenter des rapports sur les périodes de base et d'observation. Ces fournisseurs doivent cependant fournir à la Commission des exemplaires de leurs états financiers annuels qu'ils soumettent au département des assurances appropriée et qui sont préparés en vue des rapports statistiques exigés par ce département. Pour fixer une période de base, les fournisseurs devront fournir des exemplaires des états financiers annuels de 1970, 1971, 1972, 1973, 1974 et 1975.

Ces fournisseurs doivent remplir leur rapport sur la période de base en se servant de la formule AIB-11-révisée et de la formule AIB-21, le 31 décembre 1976 ou avant cette date. La formule AIB-11 révisée définit les paramètres d'observation

1) Les fournisseurs tenus de donner un préavis à la Commission de toute augmentation de prix proposée

Tous les autres fournisseurs doivent présenter des rapports annuels sur la période d'observation. Ces rapports peuvent être remplis sur la base de la marge nette globale.

Tel qu'énoncé précédemment, les fournisseurs tenus de donner un préavis à la Commission de toute augmentation de prix proposée doivent présenter des rapports trimestriels sur la période d'observation et fournir des renseignements sur les lignes de produits aux fins d'un contrôle de prix.

#### H Rapports exigés

Bien que les pertes passées et les prévisions des tendances futures soient importantes pour fixer les taux, la Commission reconnaît cependant qu'il existe de manière générale une certaine souplesse dans les composantes régionales de toute augmentation moyenne pondérée du taux. Par conséquent, la Commission examinera de près toutes les augmentations régionales de taux qui sont sensiblement supérieures à la moyenne pondérée de toutes les augmentations de taux pour toute catégorie d'activités.

#### G Variation régionale du degré des accroissements de taux

Comme c'est le cas pour tous les fournisseurs assujettis à la partie 7 des indicateurs, la disposition concernant la déduction pour base faible n'impose aucune restriction aux fournisseurs dont les résultats pour la période de base sont tels que leur pourcentage de la marge nette de référence dépasse 3 pour cent.

Bien que la partie 7 des indicateurs s'applique seulement aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976, les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents pourront bénéficier de cette déduction pour base faible pour toutes les périodes d'observation.

Lorsqu'un fournisseur appartenant à un groupe associé d'assureurs sur une base consolidée conformément aux principes énoncés dans le paragraphe 92(4) des indicateurs, le montant doit être déterminé de cette déduction pour base faible, les biens et sur les accidents, cherche à se prévaloir de cette déduction pour base faible, le montant doit être déterminé sur une base consolidée conformément aux principes énoncés dans le paragraphe 92(4) des indicateurs.

au cours d'une période d'observation, son surcroît de recettes pour cette période représentera le montant par lequel ses bénéfices ajustés d'exploitation dépassent 3 pour cent de ses recettes brutes d'exploitation.

## D Revenu de placement

Le revenu de placement devrait inclure les intérêts, le revenu locatif et les dividendes reçus ou à recevoir dans le cours normal des affaires mais ne devrait pas inclure les gains en capital ou être rajusté pour pertes de capital.

La portion du revenu de placement imputable aux opérations, comme le revenu tiré des réserves pour primes non acquises ou des réserves pour demandes d'indemnité non réglées doit être incluse dans les recettes brutes d'exploitation (pour les lignes de produits individuelles, s'il y a lieu). Le revenu de placement imputable à l'avoir propre ne devrait pas être inclus dans les recettes brutes d'exploitation.

Toutes les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents sont tenues de joindre à leurs rapports sur les périodes de base et d'observation, un tableau indiquant le montant total du revenu de placement gagné au cours de chaque exercice financier des périodes de base et d'observation et les montants imputés aux opérations et à l'avoir propre. La base et la méthode utilisées pour imputer ces montants devraient être expliquées clairement.

On peut imputer le revenu de placement aux lignes de produits (catégorie d'activités) sur une base raisonnable. Par exemple, la méthode d'imputation utilisée pour préparer les données destinées à l'étude effectuée chaque année par le Bureau d'assurance du Canada est acceptable. Cependant, les fournisseurs sont tenus de se servir de la même base d'imputation pour leur période de base et pour toutes leurs périodes d'observation.

## E Coûts admissibles

Le montant qui figure au titre des coûts admissibles devrait comprendre tous les coûts admissibles, tels que les indemnités nettes encourues, les dépenses de rajustement, les commissions et remises, les impôts sur les primes et les frais généraux.

## F Déduction pour base faible

La partie des indicateurs prévoit une disposition générale concernant la déduction pour base faible basée sur un remboursement de 8 pour cent de l'avoir propre, cependant dans certaines circonstances particulières touchant les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents, la Commission envisagera de tels cas de la manière suivante.

Le calcul de la déduction pour base faible représente 3 pour cent des recettes brutes d'exploitation. Par conséquent, si l'ensemble des bénéfices rajustés d'exploitation ne dépasse pas 3 pour cent des recettes brutes d'exploitation, la Commission considérera que le fournisseur a observé les indicateurs. Lorsqu'un fournisseur profite de cette déduction pour base faible

produits semblables à celles utilisées pour l'étude effectuée par le Bureau d'assurance du Canada présente l'avantage suivant: Le revenu de placement est déjà imputé sur une base acceptable pour la Commission.

La Commission n'acceptera pas la décomposition d'une catégorie d'activités en lignes de produits régionales.

Les fournisseurs qui sont assujettis aux dispositions obligatoires de la loi anti-inflation seulement à la suite du décret en conseil P.C. 1976-911 sont tenus de démontrer leur observation des indicateurs seulement pour leur période d'observation qui comprend le 16 avril 1976 et pour toutes les périodes d'observation subséquentes. Ces fournisseurs peuvent déduire de tout surcroît de recettes apparent (déterminé pour leur période d'observation qui comprend le 16 avril 1976) tout surcroît de recettes qu'ils peuvent démontrer avoir réalisé avant cette date.

## B Principes de comptabilité

Aux termes des articles 7 et 85 des indicateurs, toutes les données financières utilisées dans les calculs effectués aux fins des indicateurs doivent être préparées conformément aux principes de comptabilité généralement reconnus. Cependant, dans le cas des compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents, la Commission acceptera les calculs basés sur des renseignements figurant sur les états financiers statutaires présentés aux surintendants fédéral et provinciaux des assurances.

## C Bénéfices rajustés d'exploitation

Les bénéfices rajustés d'exploitation sont définis dans les articles 3 et 83 des indicateurs comme des recettes brutes d'exploitation auxquelles on soustrait les coûts admissibles. Les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents devraient calculer leurs recettes brutes d'exploitation par ligne de produits, si nécessaire, de la manière suivante:

Prime nette gagnée	XXX
PLUS	
Revenu de placement imputable aux opérations	XXX
MOINS	
Dividendes sur polices et ristournes pour surprime d'expérience	(XXX)
Recettes brutes d'exploitation	XXX



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: APPLICATION DES PARTIES I ET 7 DES INDICATEURS AUX COMPAGNIES D'ASSURANCE SUR LES BIENS ET D'ASSURANCE SUR LES ACCIDENTS

N<sup>o</sup>: AI-23-P

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-23-P-ébauche publié de 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Le présent bulletin a pour but d'exposer de quelle manière les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents doivent remplir les rapports sur les périodes de base et d'observation, et d'expliquer comment la Commission de lutte contre l'inflation entend considérer les fournisseurs de ce secteur qui ont eu de mauvais résultats d'exploitation durant la période de base. Les compagnies d'assurance sur les biens et sur les accidents sont assujetties aux parties I et 7 des indicateurs.

## A Base pour démontrer l'observation

Les fournisseurs qui sont tenus de fournir à la Commission au moins trente jours à l'avance un préavis de toute augmentation de prix proposée doivent démontrer leur observation des indicateurs conformément aux dispositions concernant la marge nette par ligne de produits au cours des périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date. Pour les périodes d'observation subséquentes, ces fournisseurs sont tenus de fournir des informations sur les lignes de produits aux fins d'un contrôle des prix.

Tous les autres fournisseurs peuvent démontrer leur observation en se servant du test de la marge nette globale pour toutes les périodes d'observation et ils ne sont pas tenus de fournir des données sur les lignes de produits.

Une catégorie d'activités est généralement considérée comme une ligne de produits. Les catégories d'activités peuvent être déterminées en se servant du rapport préparé en vue de l'étude effectuée chaque année par le Bureau d'assurance du Canada, ou elles peuvent être définies en fonction des catégories d'assurances pour lesquelles un fournisseur est enregistré auprès du département des assurances approprié. Le choix de lignes de



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1





Les entreprises qui ne sont pas tenues de présenter un rapport pour leurs lignes de produits devraient fixer leurs prix en fonction du principe général selon lequel les augmentations de prix doivent correspondre aux augmentations de coûts. La Commission n'interviendra que dans les cas où il a été porté à son attention que le fournisseur ne se conformait pas de manière raisonnable à ce principe.

Del qu'enonce ci-dessus, les entreprises de niveau I seront tenues de fournir des données sur les coûts et recettes par ligne de produits et, si possible, de donner à la Commission un préavis d'augmentation de prix. Dans le cas des entreprises précitées, la Commission se servira de ces renseignements pour juger si elles observent l'alinéa 95(1)(c). Par ailleurs, la Commission tiendra compte de la relation qui existait au cours de la période de base entre les prix et coûts d'un produit ou d'un groupe de produits, selon le cas. La Commission se demandera également dans quelle mesure et selon quelle probabilité son intervention en vertu de l'alinéa 95(1)(c) risque d'empêcher le fournisseur d'atteindre ses bénéfices d'exploitation de référence globaux au cours de l'exercice pour l'ensemble de ses activités.

III.

La Commission considère que le test unique de marge donne aux entreprises une plus grande souplesse pour fixer leurs prix, la réaffirmation, dans cet alinéa, du principe général en vertu duquel les augmentations de prix devraient correspondre aux augmentations de coûts, impose des limites aux fournisseurs dans la fixation des prix de leurs produits. L'intervention de la Commission en vertu du présent paragraphe ne dépendra pas de l'observation des alinéas 95(1)(a) ou (b) par le fournisseur.

La Commission a établi trois niveaux pour les rapports exigés et elle contrôlera de plus près l'observation de cet alinéa par les entreprises de niveau I que par les entreprises de niveau II et

Aux termes de l'article 95, un fournisseur doit contrôler les prix de ses produits au cours d'une période d'observation de façon que le prix d'un produit ou d'un groupe de produits fourni par lui au cours de cette période n'augmente pas de manière disproportionnée par rapport aux augmentations de coûts afférentes à ce produit ou à ce groupe de produits au cours de la même période.

## 2) Règles régissant la fixation des prix: Alinéa 95(1)(c)

Aux termes des règles régissant la fixation des prix énoncées aux alinéas 95(1)(a) et (b), les fournisseurs sont tenus de fixer leurs prix de manière à ne pas dépasser les bénéfices d'exploitation de référence pour l'ensemble de leurs opérations. Il s'agit là de l'obligation de base en matière de prix que tous les fournisseurs doivent observer et la Commission surveillera attentivement les entreprises afin de s'assurer qu'elles s'y conforment. La Commission a indiqué qu'elle n'obligera pas les entreprises à se conformer aux exigences précises sur une base trimestrielle mais il incombe au fournisseur de s'assurer que, pendant la durée de l'exercice, il contrôle ses prix de manière à ne pas réaliser de surcroît de recettes à la fin de l'exercice.

## 1) Règles régissant la fixation des prix: Alinéas 95(1)(a) et (b)

### C Règles régissant la fixation des prix

Les fournisseurs de niveau II seront tenus de fournir des données uniquement pour l'ensemble de leur entreprise et sur une base trimestrielle et les fournisseurs de niveau III devront présenter des rapports annuels. Pour évaluer les préavis d'augmentation de prix, la Commission examinera très attentivement dans quelle mesure un fournisseur a suivi les méthodes de prévision énoncées dans la section précédente. Par ailleurs, les fournisseurs de niveau I et II qui présentent des rapports provisoires sur leur surcroît de recettes devraient être en mesure de démontrer à la Commission qu'ils ont suivi les méthodes énoncées dans cette section.

Pour compiler ces données, les fournisseurs doivent imputer les coûts et recettes aux lignes de produits de manière raisonnable et uniforme lors de la période de base et de toutes les périodes d'observation. Lorsqu'un fournisseur a déjà imputé ses coûts et recettes aux fins de la partie I des indicateurs, la même base d'imputation doit être utilisée aux fins de la partie 7. Toutes ces entreprises présenteront des rapports trimestriels et devront donner un préavis d'augmentation de prix à la Commission, sauf dans les cas où la présentation d'un tel préavis n'est pas possible pour des raisons pratiques.

Même si tous les fournisseurs doivent se conformer aux indicateurs de la même manière pour toutes les entreprises, la Commission ne contrôlera pas l'observation des entreprises de la même manière pour les rapports exigés. Les entreprises de niveau I, qui sont les plus importantes dans l'économie, seront tenues de fournir des données sur les coûts et recettes pour les lignes de produits et pour l'ensemble de l'entreprise.

## B Rapports exigés

La Commission de lutte contre l'inflation admet qu'il est impossible d'imposer à cet égard une seule règle stricte à toutes les entreprises. Cependant, elle examinera attentivement le cas des entreprises dont les surcoûts de recettes provisoires dépassent 6 pour cent de leurs bénéfices d'exploitation de référence ainsi que le cas de celles qui n'ont pas éliminé leur surcoût de recettes trimestriel avant la fin du trimestre suivant. Les entreprises qui se trouvent dans de telles situations devraient être en mesure de justifier leur situation et de démontrer clairement à la Commission que leur surcoût de recettes ne se prolongera pas jusqu'à la fin de l'exercice.

Comme l'objectif du programme n'est pas d'encourager les dépenses inutiles, les fournisseurs devraient en général remédier à tout surcoût de recettes par une diminution de prix. Dans le cas d'un surcoût de recettes trimestriel résultant d'augmentations de prix basées sur des prévisions qui se sont avérées inexactes, ce surcoût de recettes devrait être éliminé avant la fin du prochain trimestre.

S'il devient évident qu'une augmentation de prix, une fois en vigueur, ne peut être justifiée soit parce que les prévisions de coûts ne se réaliseront pas de manière substantielle, soit parce que les prévisions de volume seront dépassées, les fournisseurs doivent modifier de telles prévisions et éliminer le surcoût de recettes prévu, soit au niveau des bénéfices rajustés d'exploitation, soit au niveau de la ligne de produits en prenant des mesures immédiates concernant les prix.

Les fournisseurs peuvent prévoir des augmentations de coûts à l'égard desquelles ils n'étaient pas engagés au moment de l'augmentation de prix. Les augmentations de prix peuvent être basées sur ces augmentations de coûts mais les fournisseurs doivent prévoir de manière très limitative les augmentations du coût des facteurs de production. La Commission se réserve le droit d'exiger d'un fournisseur qu'il renonce à effectuer une augmentation de prix basée sur des augmentations de coûts qui n'ont pas encore eu lieu ou qui ne sont pas prévues aux termes d'un contrat.

pas ses prix conformément à la politique anti-inflationniste.

#### A Prédiction des coûts et recettes

Les fournisseurs sont tenus de contrôler leurs prix de manière à ne pas réaliser de surcroît de recettes. Si un fournisseur ne satisfait pas à cette condition, la Commission décidera s'il est nécessaire de référer son cas au Directeur. La décision d'en référer au Directeur ou de prendre toute autre mesure opportune dépendra d'un certain nombre de facteurs; cependant, la Commission cherchera surtout à savoir dans quelle mesure le fournisseur s'est conformé aux indicateurs régissant la fixation des prix pendant l'exercice et a essayé de prévoir ses coûts et volumes de manière raisonnable. La présente section a pour but d'expliquer de manière détaillée ce que la Commission considère comme une prévision raisonnable des coûts et volumes.

La Commission évaluera dans quelle mesure les prévisions des fournisseurs concernant les coûts et volumes sont raisonnables en fonction des critères suivants:

##### 1) Volume des ventes

Le volume prévu par produit devrait être le plus élevé des volumes suivants:

- a) Le volume réel des quatre derniers trimestres,
- b) Le volume réel des quatre derniers trimestres, auquel on ajoute l'augmentation en pourcentage par rapport aux quatre trimestres précédents, et
- c) Les prévisions du fournisseur.

##### 2) Coûts

Les coûts prévus devraient inclure les coûts qui entrent dans les coûts de vente et autres coûts admissibles. Les coûts prévus devraient être déterminés à partir des augmentations réelles du coût des facteurs de production qui seront répercutées dans l'augmentation du prix des produits. Les fournisseurs peuvent inclure dans leurs prévisions de coûts les futures augmentations du coût des facteurs de production dans la mesure où ils se sont engagés à cet égard ou s'ils ont reçu un préavis d'augmentation. Ces cas comprennent les prix fixés dans les contrats des fournisseurs de matières directes, les clauses de hausses contractuelles ou les nouveaux contrats de travail, mais ces augmentations ne doivent être prises en considération dans les prévisions qu'à partir du moment où elles affectent les coûts de vente ou autres coûts admissibles.



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: INDICATEURS REGISSANT LA FIXATION DES PRIX

N°:  
AI-20-P

Date: le 5 novembre 1976

Note:

Le présent bulletin remplace le bulletin AI-20-P(ébauche) publié le 11 juin 1976. Il s'applique seulement aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976.

Le présent bulletin a pour but d'expliquer à tous les fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi anti-inflation, les méthodes à suivre pour fixer leurs prix.

Un fournisseur a une obligation fondamentale: fixer ses prix de manière à ne pas réaliser de surcroît de recettes. Le surcroît de recettes (voir article 91) n'est calculé qu'au niveau de l'ensemble de l'entreprise.

Le test unique de la marge nette, (appliqué de façon annuelle, donne certes aux entreprises une plus grande liberté pour fixer leurs prix. Cependant, aux termes de la Loi anti-inflation, la Commission doit contrôler les variations de prix pour l'ensemble de l'économie tout au long de l'année et user de son autorité pour limiter les augmentations de prix qui pourraient avoir de grandes répercussions sur l'économie canadienne. Le principe général selon lequel les augmentations de prix doivent correspondre de manière raisonnable aux augmentations de coûts continuera à guider la Commission dans son évaluation de la politique de prix des fournisseurs.

La Commission continuera à contrôler et évaluer les augmentations de prix des produits et services importants en évitant d'exiger des fournisseurs des rapports inutiles. Ce système comprendra:

- A) Des méthodes détaillées que les entreprises devront suivre pour prévoir leurs coûts et recettes afin de s'assurer que ces entreprises fixent leurs prix sur toute l'année de manière à ne pas réaliser de surcroît de recettes.
- B) Des rapports réguliers concernant les prix, qui seront exigés d'un groupe d'entreprises importantes (niveau I).
- C) Des règles concernant la fixation des prix que les fournisseurs devront suivre et auxquelles la Commission aura recours dans les cas où elle juge que le fournisseur ne fixe



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C. P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

Les fournisseurs qui, en réclamant une déduction pour base faible, sont obligés de se consolider aux fins de l'article 92, ne sont pas par la-même obligés de faire la preuve de leur observation de la partie 7 des indicateurs sur une base consolidée.

Lorsque, à la suite d'une consolidation, un écart comptable apparaît dans un groupe, cet écart, s'il est positif, sera considéré comme un élément d'actif et, s'il est négatif, comme une réduction de l'actif aux fins du paragraphe 92(4).

c Fournisseurs d'assurances sur les biens et sur les accidents, banques à charte et fournisseurs agissant à titre d'intermédiaires financiers

La déduction pour base faible prévue à l'article 92 ne s'applique qu'aux activités assujetties à la partie 7 des indicateurs. Les fournisseurs qui sont des banques à charte ou qui agissent à titre d'intermédiaires financiers doivent consulter les bulletins AI-24-P, AI-32-P et AI-33-P.

Même si la déduction pour base faible décrite dans le présent bulletin est accessible aux fournisseurs d'assurances sur les biens et sur les accidents, des dispositions supplémentaires concernant exclusivement ces fournisseurs sont présentées dans le bulletin AI-23-P.

Lorsqu'un groupe de fournisseurs a été autorisé par la Commission à prouver sur une base consolidée leur observation de la partie 7 des indicateurs, la même méthode de consolidation doit être utilisée pour déterminer leur déduction pour base faible.

Si le groupe est admissible à une déduction pour base faible, cette déduction peut être répartie à leur gré entre les différents membres du groupe, à condition qu'un fournisseur ou une personne ne reçoive pas un montant supérieur à celui auquel il aurait eu droit si les calculs avaient été effectués séparément.

- qui ont fourni un produit ou un groupe de produits semblables pendant une période d'observation quelconque, ou  
- dont les opérations étaient intégrées à celles du fournisseur pendant une période d'observation donnée, dans la mesure où les ventes du fournisseur à ces personnes, ou de ces personnes au fournisseur, représentaient plus de 25 pour cent des recettes brutes du vendeur.

Le paragraphe 92(4) stipule que, lorsqu'un fournisseur réclame une déduction pour base faible, les calculs de cette déduction doivent être effectués sur une base consolidée pour le fournisseur et toutes les personnes associées à celui-ci aux fins de la loi anti-inflation

#### F Fournisseurs associés

Bénéfices rajustés d'exploitation globaux		250
Surcroît de recettes au Canada avant déduction pour base faible (montant déterminé en vertu de l'alinéa 91(2)(a))		25
Calcul de la déduction pour base faible		
Surcroît de recettes		25
Moins montant par lequel		
bénéfices rajustés d'exploitation globaux dépassent		250
Facteur de déduction pour base faible		240
		10
		10
DEDUCTION POUR BASE FAIBLE		15
SURCROÎT DE RECETTES AU CANADA		10
(25 - 15)		

#### Tableau 3

Tableau 2

Bénéfices rajustés d'exploitation globaux	230
Surcroît de recettes au Canada avant déduction pour base faible (montant déterminé en vertu de l'alinéa 91(2)(a))	20
Calcul de la déduction pour base faible	
Surcroît de recettes	20
Moins montant par lequel	
Bénéfices rajustés d'exploitation globaux	230
dépassent	
Facteur de déduction pour base faible	240
	NIL
DEDUCTION POUR BASE FAIBLE	20
SURCROÎT DE RECETTES AU CANADA	NIL

Dans l'exemple reproduit au tableau 3, on suppose que les bénéfices rajustés d'exploitation globaux du fournisseur sont de 250, tandis que son surcroît de recettes au Canada avant l'application de la déduction pour base faible est de 25. Etant donné que ses bénéfices rajustés d'exploitation globaux dépassent de 10 son facteur de déduction pour base faible, cet excédent représente le montant maximal de surcroît de recettes au Canada que peut réaliser le fournisseur s'il veut être autorisé, aux termes des indicateurs, à réaliser des bénéfices rajustés d'exploitation globaux équivalant à 8 pour cent de son avoir propre moyen. La déduction pour base faible est calculée et appliquée de manière à parvenir à ce résultat.

Tableau 1

Avoir propre à la fin de la période	Avoir propre à la fin de la période précédente
<b>I Calcul de l'avoir propre moyen</b>	

Actif total	7000	6500
Dettes et impôts différés		
Prêt de cinq ans d'un		
actionnaire à 5%	4000	4800
Autres	1300	700
	5300	5500

Rajustement de dette à faible		
taux d'intérêt	-1500	-1800
Dettes rajustées et impôts		
différés	3800	3700

Avoir propre rajusté	3200	2800
AVOIR PROPRE MOYEN	3000	

## II Calcul du facteur de déduction pour base faible

Facteur de déduction pour base faible  
(8% de l'avoir propre moyen)

240

## 3) Calcul de la déduction pour base faible

Les deux exemples suivants illustrent le mode de calcul et l'application de la déduction pour base faible dans deux situations courantes dans lesquelles le fournisseur a droit à cette déduction. On suppose dans les deux exemples que le facteur de déduction pour base faible est de 240.

Dans l'exemple reproduit dans le tableau 2, on suppose que les bénéfices rajustés d'exploitation globaux du fournisseur s'élèvent à 230 et que son surcroît de recettes au Canada avant l'application de la déduction pour base faible est de 20. Étant donné que les bénéfices rajustés d'exploitation globaux réalisés par le fournisseur ne dépassent pas son facteur de déduction pour base faible, sa déduction pour base faible réduit à zéro son surcroît de recettes au Canada.



## E Exemples de calculs

Les exemples qui suivent montrent comment effectuer le rajustement de l'avoir propre pour certains prêts à faible taux d'intérêt et comment calculer l'avoir propre moyen, le facteur de déduction pour base faible et la déduction pour base faible.

## 1) Rajustement de dette à faible taux d'intérêt

En supposant qu'un fournisseur doit \$4000 à une personne avec laquelle il a un lien de dépendance, que le taux d'intérêt à payer est de 5 pour cent par an (soit \$200) et que l'échéance de la dette est de dix ans, la réduction de cette dette se fera, aux termes du paragraphe 92(3) des indicateurs, de la façon suivante:

Montant de la dette	\$4000
Moins: 12 fois et demie le taux d'intérêt ( $12.5 \times \$200$ )	\$2500
Rajustement de la dette	\$1500

Pour faciliter le calcul, on déduit le rajustement de la dette du total des dettes et impôts différés du fournisseur plutôt que de le déduire des dettes individuelles lors du calcul de l'avoir propre rajusté.

## 2) Calcul de l'avoir propre et du facteur de déduction pour base faible

Le tableau I indique la façon de calculer l'avoir propre moyen et le facteur de déduction pour base faible d'un fournisseur pour une période d'observation qui est censée avoir douze mois.

- 3) placements à court terme produisant des intérêts non inclus dans le calcul des bénéfices rajustés d'exploitation,
- 4) placements en actions,
- 5) éléments d'actif utilisés dans des opérations d'inter-médiaires financiers assujetties à la partie 6 des indicateurs,
- 6) éléments de passif (dettes) manifestement liés à l'acquisition de l'un des éléments d'actif précédents, et
- 7) impôts différés manifestement liés à l'un des éléments précédents.

#### D Avoir propre moyen - Règles particulières

Les indicateurs prévoient deux exceptions aux règles générales de calcul mentionnées ci-dessus.

La première exception autorise les fournisseurs à déduire de la valeur comptable de certaines dettes contractées envers des personnes avec lesquelles ils ont un lien de dépendance, le montant nécessaire pour augmenter leur taux d'intérêt effectif jusqu'à 8 pour cent. Le rajustement est égal au montant par lequel la valeur de la dette excède douze fois et demie l'intérêt annuel à l'égard de cette dette.

- Pour pouvoir bénéficier de cette réduction de la valeur comptable, la dette doit
- 1) être due à une personne qui a un lien de dépendance avec le fournisseur,
  - 2) arriver à échéance plus d'un an après la date du bilan sur lequel elle figure, et
  - 3) être affectée d'un taux d'intérêt annuel inférieur à 8 pour cent.

La seconde exception s'applique dans le cas où un fournisseur a un déficit accumulé; elle autorise un fournisseur à utiliser comme avoir propre rajusté le plus élevé des deux montants suivants:

- 1) la somme de son capital versé et de son surplus d'apport utilisés pour réaliser des bénéfices rajustés d'exploitation; et
- 2) son avoir propre déterminé par ailleurs.

- 2) placements à long terme dans d'autres corporations, avances à de telles corporations,
- 1) biens immobiliers loués,
- d'exploitation tels que définis :
- utilisés ou engagés pour réaliser des bénéfices rajustés d'exclure les éléments d'actif et de passif suivants non fin de la période d'observation. Cependant, il est nécessaire passif apparaissant au bilan d'un fournisseur au début et à la comprendront généralement la plupart des éléments d'actif et de de passif qui entrent dans la détermination de l'avoir propre exemptés de la partie 7 des indicateurs, les éléments d'actif et opérations d'intermédiaire financier) qui seraient autrement réalisées sur les locations de biens immobiliers et sur les moyen rajusté, les bénéfices d'exploitation (autres que ceux comprennent, aux fins de la détermination de l'avoir propre d'exploitation que les bénéfices rajustés d'exploitation
- afférents.
- dans ce but et de tous les impôts sur le revenu différés y tation, moins la somme des éléments de passif (dettes) engagés fournisseur en vue de réaliser des bénéfices rajustés d'explo- rajusté représente les éléments d'actif utilisés par le au début et à la fin de la période. A cette fin, l'avoir propre fournisseur est égal à la moitié de la somme de son avoir propre Pour une période donnée, l'avoir propre moyen rajusté d'un
- C Avoir propre moyen - Dispositions générales
- Avec cette formulation le surcroît de recettes ne peut pas être l'entreprise moins 8 pour cent de l'avoir propre moyen pour la période d'observation.
- Bénéfices rajustés d'exploitation globaux
- moins
- Facteur de déduction pour base faible
- plus
- Surcroît de recettes calculé par ailleurs
- Déduction égale à :
- suivante :
- un période d'observation donnée au moyen de la formule un fournisseur peut calculer sa déduction pour base faible, Après avoir déterminé son facteur de déduction pour base faible, surcroît de recettes pour cette période.
- égaux à son facteur de déduction pour base faible, n'aura pas de

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: DEDUCTION POUR BASE FAIBLE

N°: AI-19-P

Date: Le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-19-P (ébauche) publié le 11 juin 1976. Il ne s'applique qu'aux périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976.

Aux termes de l'article 91 des indicateurs anti-inflation, un fournisseur peut, lorsqu'il détermine s'il a réalisé un surcroît de recettes au cours d'une période d'observation à laquelle s'applique la partie 7 des indicateurs, déduire un montant pour base faible. Cette déduction a pour but de faire en sorte que, quelle que soit la marge nette enregistrée dans le passé par son entreprise, chaque fournisseur soit autorisé, en vertu des indicateurs, à réaliser un bénéfice d'exploitation égal à 8 pour cent de son avoir propre dans son entreprise. Le présent bulletin a pour but d'expliquer et d'illustrer à l'aide d'exemples le calcul de la déduction prévue à l'article 92.

A Taux de rendement de 8 pour cent

Le choix d'un taux de rendement de 8 pour cent ne doit pas être interprété comme une indication de ce que le Gouvernement considère comme un taux acceptable de rendement à long terme pour les firmes au Canada. Le chiffre de 8 pour cent représente un peu plus de la moitié du taux moyen de rendement des avoirs propres des entreprises pour la période 1970-1974. La déduction pour base faible a pour but de permettre aux entreprises qui étaient dans une situation exceptionnellement mauvaise au cours des deux périodes de base offertes, de réaliser un taux de rendement minimal pendant la durée du programme anti-inflationniste.

B Formulation de la déduction pour base faible

Avant de calculer sa déduction pour base faible pour une période d'observation, un fournisseur doit d'abord déterminer son facteur de déduction pour base faible pour cette période. Un fournisseur qui tire de ses activités, exemptées et non exemptées, des bénéfices rajustés d'exploitation inférieurs ou



Commission de lutte  
contre l'inflation  
Board  
Anti-Inflation

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

résultaient pas de soumissions concurrentielles, effectuées pendant son dernier exercice financier terminé avant le 14 octobre 1975.

## 2) Résumé des options - Partie 7

Le choix effectué aux fins de la partie 1 déterminera la période de base du fournisseur aux fins de la partie 7, ainsi que son admissibilité à l'exemption au titre des soumissions concurrentielles.

a) Lorsqu'il a choisi l'option (a) ci-dessus aux fins de la partie 1, un fournisseur ne peut pas bénéficier de l'exemption au titre des soumissions concurrentielles, mais il peut choisir comme période de base

i) son dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> mai 1976; ou

ii) ses cinq derniers exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1975.

b) Lorsqu'il a choisi l'option (b) ci-dessus aux fins de la partie 1, un fournisseur doit se prévaloir de l'exemption au titre des soumissions concurrentielles, mais il peut choisir comme période de base

i) son dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> mai 1976, ou

ii) ses cinq derniers exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1975.

c) Lorsqu'il a choisi l'option (c) ci-dessus aux fins de la partie 1, un fournisseur doit se prévaloir de l'exemption au titre des soumissions concurrentielles et doit choisir comme période de base son dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> mai 1976.



En vertu des alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h), un fournisseur doit choisir de se prévaloir ou non de l'exemption "pour toutes les périodes d'observation". La Commission est disposée à autoriser les fournisseurs qui ont déjà présenté des rapports aux fins de la partie I des indicateurs et qui ne se sont pas prévalus de cette exemption au cours des périodes d'observation auxqueltes s'applique la partie I, à présenter de nouveaux rapports sur les périodes de base et d'observation pour les périodes d'observation auxqueltes s'applique l'exemption. Cependant, un fournisseur qui agit ainsi sera considéré comme ayant choisi de bénéficier de l'exemption pour toutes les périodes d'observation et devra s'y conformer. Les fournisseurs qui n'ont pas encore été astreints à soumettre des rapports à la Commission devront faire leur choix au moment de leur premier rapport.

Les fournisseurs qui soumettent de nouveaux rapports sur les périodes de base et d'observation pour bénéficier de l'exemption ou qui soumettent des rapports pour la première fois pourront avoir des difficultés à séparer les bénéfices rajustés d'exploitation tirés de leurs activités résultant de soumissions concurrentielles de ceux tirés de leurs activités non exemptées pour une période de cinq ans. En conséquence, pour les périodes d'observation auxqueltes s'applique la partie I, la Commission est disposée à accepter que ces fournisseurs fassent la preuve de leur observation des indicateurs sur la base de 85 pour cent de la marge bénéficiaire réalisée sur les activités non exemptées au cours de leur dernier exercice financier terminé avant le 14 octobre 1975, à condition que ces fournisseurs choisissent la période de base d'un an prévue dans l'article 83 lorsqu'ils font la preuve qu'ils se conforment à la partie 7 des indicateurs.

# 1) Résumé des options - Partie I

À la suite de ce qui précède, les fournisseurs qui exercent des activités peuvent faire la preuve qu'ils se conforment à la partie I des indicateurs en choisissant l'une des options suivantes:

- a) 95 pour cent de la marge bénéficiaire nette moyenne pondérée avant impôt, réalisée au cours des cinq derniers exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1975, sur toutes les activités de construction;
- b) 95 pour cent de la marge moyenne de cinq ans mentionnée à l'alinéa (a) ci-dessus, que le fournisseur a réalisé sur les activités de construction qui ne résultaient pas de soumissions concurrentielles;
- c) lorsque la séparation des activités de construction résultant de soumissions concurrentielles et des autres activités présente des difficultés pour un fournisseur qui désire se prévaloir de l'exemption, 85 pour cent de la marge bénéficiaire nette avant impôt réalisée par le fournisseur sur les activités de construction qui ne

## C Contrats auxquels s'appliquent les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h)

Les trois principales caractéristiques des offres ou soumissions concurrentielles donnant lieu à exemption sont les suivantes: elles doivent être de bonne foi, secrètes, et elles doivent impliquer plus d'un fournisseur, sans lien de dépendance avec les autres soumissionnaires et le propriétaire.

Ces dispositions, contenues dans les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h), ont été conçues pour s'assurer que l'exemption ne s'applique qu'aux contrats de construction conclus en vertu de soumissions concurrentielles. Toutes les activités effectuées en vertu d'un contrat qui remplit ces conditions sont exemptées des indicateurs. Les fournisseurs doivent cependant être prêts à fournir à la Commission des détails sur les activités pour lesquelles ils réclament une exemption en vertu de ces dispositions.

## D Fournisseurs auxquels s'appliquent les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h)

Ne peuvent bénéficier de cette exemption des parties 1 et 7 des indicateurs que les fournisseurs qui exercent des activités dans l'industrie de la construction, telle que définie dans les articles 3 et 83. Un fournisseur de matériaux, et notamment de ciment, ne peut pas bénéficier de cette exemption.

L'exemption ne s'appliquait auparavant qu'aux fournisseurs employant moins de cinq cents (500) personnes au Canada. L'alinéa 4(2)(h) a été modifié de façon à étendre l'exemption à tous les fournisseurs opérant dans le secteur de la construction, pour toutes les périodes d'observation.

## E Règle "de minimis"

Lorsque, pour une période d'observation donnée, un fournisseur qui exerce des activités dans l'industrie de la construction et qui a choisi de se prévaloir de l'exemption au titre des soumissions concurrentielles, peut démontrer qu'il a tiré d'activités de construction susceptibles d'exemption au titre des soumissions concurrentielles, un montant inférieur au moins des deux montants suivants

a) 5 pour cent de ses recettes brutes d'exploitation tirées des activités de construction, exemptées et non exemptées, et

b) \$5 millions,

toutes les activités de construction du fournisseur seront considérées par la Commission comme exemptes des indicateurs pour cette période d'observation. Ces fournisseurs devront cependant continuer à produire les rapports requis. Par ailleurs, ils devront être prêts à fournir à la Commission des détails sur les activités qu'ils considèrent comme exemptées par suite de l'application de la règle "de minimis".

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: SOUMISSIONS CONCURRENTIELLES DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

N°: AI-17-P

Date: 1e 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-17-P(ébauche) publié le 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h) des indicateurs anti-inflation stipulent qu'un fournisseur qui exerce des activités dans l'industrie de la construction peut choisir d'exempter des parties 1 et 7 des indicateurs toutes ses opérations de construction effectuées dans le cadre de contrats conclus à la suite de soumissions concurrentielles. Le présent bulletin a pour objet de préciser les types de contrats et de fournisseurs pouvant bénéficier de cette exemption et de traiter certaines questions soulevées par l'annonce faite le 25 mai 1976 par le Ministère des finances, qui étendait l'exemption aux fournisseurs ayant cinq cents (500) employés ou plus.

## B Principe général

L'exemption au titre des soumissions concurrentielles a pour but de lever les restrictions sur la partie des activités d'un fournisseur pour laquelle les conditions de concurrence du marché produiront des effets analogues à ceux du programme anti-inflationniste. Il y aura des cas où un fournisseur sera en mesure de profiter de cette exemption pour augmenter sa marge bénéficiaire. Les fournisseurs ne devront pas utiliser cette exemption à cette fin. En particulier, lorsque le programme anti-inflationniste se traduit par des hausses de coûts inférieures à celles qui étaient escomptées, les fournisseurs devront faire en sorte que ces économies soient répercutées sur le consommateur. La Commission surveillera les fournisseurs afin d'identifier ceux qui ne respecteront pas ce principe général.



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



VENTES DE LA PERIODE D'OBSERVATION (\$000)

	TERRAIN NU	TERRAIN AMENAGE NON BATI	TERRAIN ET BATIMENTS	TOTAL DE L'ENTREPRISE
<u>effectif substitué effectif substitué effectif substitué effectif substitué</u>				
2000	2000	5500	5500	8500
				8500
				16 000
				16 000

COUTS:

COUTS AFFERENTS AU TERRAIN AVANT

LE 14 OCTOBRE 1975

Acquisition, mise en valeur  
et financement  
Aménagement

1170	1800(a)	2900	
		600	
		<u>3500</u>	4150(b)

COUTS AFFERENTS AU TERRAIN APRES  
LE 13 OCTOBRE 1975

Acquisition  
Mise en valeur, financement et  
aménagement

50	50	770	770	1930	2600(c)
				1400	1400
				3600	3600

COUTS DE CONSTRUCTION DE BATIMENTS

COUTS ADMINISTRATIFS ET AUTRES

<u>30</u>	<u>30</u>	<u>130</u>	<u>130</u>	<u>170</u>	<u>170</u>
-----------	-----------	------------	------------	------------	------------

COUTS TOTAUX

<u>1250</u>	<u>1880</u>	<u>4400</u>	<u>5050</u>	<u>7100</u>	<u>7770</u>	<u>12 750</u>	<u>14 700</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	---------------	---------------

BENEFICE

<u>750</u>	<u>120</u>	<u>1100</u>	<u>450</u>	<u>1400</u>	<u>730</u>	<u>3250</u>	<u>1300</u>
------------	------------	-------------	------------	-------------	------------	-------------	-------------

Explication des substitutions requises

- Substitution aux coûts afférents au terrain avant le 14 octobre 1975 de la valeur (\$1 800 000) qu'aurait eue la propriété le 13 octobre 1975 si son zonage et son enregistrement avaient été les mêmes qu'au moment de la vente (alinéa 90(1)(a)).
- Substitution aux coûts afférents au terrain avant le 14 octobre 1975 de la valeur (\$4 150 000) qu'aurait eue la propriété le 13 octobre 1975 si son zonage et son enregistrement avaient été les mêmes qu'au moment de la vente (alinéa 90(1)(a)).
- Substitution au coût d'acquisition pendant la période d'observation de la valeur (\$2 600 000) qu'aurait eue le terrain le 13 octobre 1975 si son zonage et son enregistrement avaient été les mêmes qu'au moment de la vente (sous-alinéa 90(1)(c)(ii)).



		VENTES DE LA PERIODE DE BASE (\$000)						
		TERRAIN NU	TERRAIN AMENAGE NON BATI	TERRAIN ET BATIMENTS	TOTAL DE L'ENTREPRISE			
		<u>effectif substitué</u>	<u>effectif substitué</u>	<u>effectif substitué</u>	<u>effectif substitué</u>	<u>effectif substitué</u>	<u>effectif substitué</u>	
VENTES		1000	1000	5000	5000	7500	7500	13 500 13 500
COUTS:								
COUTS AFFERENTS AU TERRAIN								
AVANT LE 14 OCTOBRE 1975								
Acquisition, mise en valeur et								
financement								
	790	990(a)	2800	3500(b)	2000	2500(c)		
Aménagement								
			1100	1100	800	800		
COUTS DE CONSTRUCTION DE								
BATIMENTS								
					3050	3050		
COUTS ADMINISTRATIFS ET AUTRES								
	10	10	100	100	150	150		
COUTS TOTAUX								
	800	1000	4000	4700	6000	6500	10 800 12 200	
BENEFICE								
	200	NIL	1000	300	1500	1000	2700 1300	

Explication des substitutions requises

- a) Substitution de l'excédent des ventes sur les coûts administratifs et autres (\$90 000) aux coûts d'acquisition, de mise en valeur et de financement du terrain (alinéa 90(2)(a)(i)).
- b) Substitution de la valeur du terrain au début des travaux d'aménagement (\$3 500 000) aux coûts d'acquisition, de mise en valeur et de financement du terrain (alinéa 90(2)(a)(i)).
- c) Substitution de la valeur du terrain au début de la construction des bâtiments (\$2 500 000) aux coûts d'acquisition, de mise en valeur et de financement du terrain (alinéa 90(2)(a)(i)).

- 
- l'achat et la revente d'un terrain nu sans améliorations physiques (mentionné sous la rubrique "terrain nu")
  - l'achat d'un terrain nu et la revente de lots aménagés (mentionnés sous la rubrique "terrain aménagé non bâti") et
  - l'achat de lots aménagés et la revente après construction de bâtiments (mentionnés sous la rubrique "terrain et bâtiments").
- La méthode du coût substitué ne fait pas apparaître de surcroît de recettes, contrairement à ce qui se serait passé si l'on avait utilisé les coûts enregistrés ou effectifs. L'exemple montre que l'utilisation de la méthode du coût substitué permet à un fournisseur de récupérer la somme de la valeur du terrain au 13 octobre 1975, de ses coûts ultérieurs ainsi que d'un bénéfice de base modifié, sans enfreindre les indicateurs.
-

## 2) Autre méthode

Afin de s'assurer que l'évaluation du 13 octobre 1975 reflète pleinement le coût des travaux de mise en valeur et d'aménagement effectués avant le 14 octobre 1975, la Commission acceptera une autre forme d'évaluation, qui consistera à faire la somme:

a) de la valeur d'un terrain nu comparable, affecté d'un zonage équivalent, déterminée en vertu de l'alinéa 90(1)(a), et

b) des coûts engagés avant le 14 octobre 1975 en ce qui concerne la mise en valeur et l'aménagement du terrain, mais non son financement.

## 3) Évaluations

Étant donné que la méthode du coût substitué nécessite des évaluations immobilières à partir de conditions hypothétiques, les fournisseurs qui utilisent cette méthode pourront être contraints de produire un rapport d'évaluation rédigé par un évaluateur immobilier agréé. Le paragraphe 90(3) autorise la Commission à choisir l'évaluateur, si elle le juge souhaitable.

## F Transactions entre personnes ayant un lien de dépendance (alinéas 90(1)(b) et 90(2)(c))

Des règles spéciales sont prévues pour les terrains vendus pendant une période d'observation à des personnes avec lesquelles le fournisseur a un lien de dépendance et qui sont assujetties à l'application obligatoire des indicateurs. Dans ce cas, l'acheteur est réputé avoir acquis le terrain à un coût équivalent à la juste valeur marchande, au 13 octobre 1975, d'un terrain comparable, en supposant que le zonage et l'enregistrement étaient les mêmes qu'au moment de la vente ultérieure. Le vendeur est réputé avoir vendu le terrain à l'acheteur pour un montant équivalent à son coût substitué. Ces règles ont pour effet d'introduire un "roulement" dans les transactions entre personnes ayant un lien de dépendance et assujetties aux indicateurs.

Ce roulement ne s'applique pas lorsque le terrain est vendu à une personne avec laquelle le fournisseur a un lien de dépendance et qui n'est pas assujettie à l'application obligatoire des indicateurs.

## G Exemple

L'exemple qui suit illustre l'application de la méthode du coût substitué. Dans cet exemple, on a supposé que le fournisseur avait effectué trois types d'opérations:

# D Substitution - Terrain cède pendant la période d'observation

Le paragraphe 90(1) énonce les rajustements que doit apporter à ses coûts admissibles, pour toutes les périodes d'observation, un fournisseur qui a choisi d'utiliser la méthode du coût substituée. La nature des montants inclus et exclus des coûts admissibles dépend de la question de savoir si le terrain cède pendant la période d'observation était ou non la propriété du fournisseur au 13 octobre 1975. Les substitutions sont les suivantes :

## 1) Terrain possédé le 13 octobre 1975 - alinéa (a)

a) Exclure des coûts admissibles tous les coûts d'acquisition, de financement, de mise en valeur et d'aménagement encourus avant le 14 octobre 1975 à l'égard du terrain, et

b) ajouter aux coûts admissibles le montant qui aurait constitué la juste valeur marchande du terrain dans son état amélioré le 13 octobre 1975 si, à cette date, le zonage de ce terrain avait été le même que celui du jour où il a été fourni.

La Commission interprète le terme "zonage" figurant dans les indicateurs comme comprenant toutes les autorisations gouvernementales requises pour la mise en valeur, telles que les autorisations aux fins des lois provinciales régissant la planification ou l'utilisation des terrains, ou les arrêtés municipaux de zonage.

## 2) Terrain acquis après le 13 octobre 1975 en vertu d'une transaction entre personnes sans lien de dépendance - alinéa (c)

On utilisera comme coût admissible d'acquisition du terrain le plus élevé des montants suivants :

a) le coût d'acquisition effectif, et

b) la juste valeur marchande du terrain au 13 octobre 1975, en supposant que le terrain avait, à cette date, le même zonage que le jour où il a été fourni et qu'il avait les mêmes améliorations physiques qu'au moment de son acquisition par le fournisseur.

## E Évaluations

### 1) Terrain seulement

Étant donné que la méthode du coût substituée ne s'applique qu'au terrain, les évaluations requises ne devront refléter que la partie de la propriété consistant en terrain, et aucune évaluation ne doit être faite des bâtiments situés sur ce terrain.

Etant donné que le calcul des données de la période de base concernant la fourniture de terrains pour cinq exercices peut représenter des difficultés pour certains fournisseurs, et vu que la partie 7 des indicateurs autorise un fournisseur à choisir une période de base d'un an pour les périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976, la Commission permettra aux entreprises de construction qui fournissent des terrains d'utiliser comme période de base aux fins de la partie 1, le dernier exercice financier de 183 jours ou davantage terminé avant le 14 octobre 1975. Les fournisseurs qui choisissent cette base doivent utiliser comme période de base aux fins de la partie 7 le dernier exercice financier terminé avant le 1<sup>er</sup> mai 1976 comprenant au moins cent quatre-vingt-trois (183) jours. Les fournisseurs qui choisissent de montrer que les lignes de produits de leur entreprise de construction respectent la partie 1, devront le faire sur la base de 85 pour cent de leur marge bénéficiaire nette avant impôts de leur année de base, et non 95 pour cent.

### C Substitution - Terrain cédé pendant la période de base

L'alinéa 90(2)(a) énonce les rajustements que doit effectuer un fournisseur qui a choisi la méthode du coût substitué, afin de déterminer sa marge bénéficiaire à l'égard du terrain pour la période de base. La nature du rajustement dépend des améliorations physiques qu'a apportées ou non le fournisseur au terrain avant d'en disposer. À ces fins, les améliorations physiques comprennent à la fois l'installation des services et l'édification de bâtiments ou autres constructions. Les substitutions se font de la façon suivante:

#### 1) Terrain physiquement amélioré par le fournisseur - l'alinéa (1).

- a) Exclure des coûts admissibles pour la période de base tous les coûts relatifs à l'acquisition, au financement et à la mise en valeur du terrain cédé par le fournisseur au cours de cette période, et
- b) ajouter aux coûts admissibles la juste valeur marchande de ce terrain à la date où le fournisseur a commencé à apporter les améliorations physiques.

#### 2) Terrain non amélioré physiquement par le fournisseur - alinéa (1).

Inclure dans les coûts admissibles pour la période de base les bénéfices rajustés d'exploitation réalisés sur le terrain cédé par le fournisseur au cours de cette période, de façon à éliminer les bénéfices de la période de base réalisés sur ce terrain.



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: TERRAINS - METHODE DU COUT SUBSTITUE

N°: AI-16-P

Date: 1e 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-16-P (ébauche) publié le 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Même si le présent bulletin se réfère aux dispositions de la partie 7 des indicateurs anti-inflation, les remarques qu'il contient s'appliquent également aux périodes d'observation commençant avant le 14 octobre 1976 inclusivement. Dans ce dernier cas, les références aux paragraphes 90(1), (2) et (3) et (8) de la partie 1.

## A Introduction

Même si les indicateurs, dans leur formulation initiale, ne se réfèrent pas spécifiquement aux terrains, les fournisseurs étaient et continuent d'être assujettis à la limitation des prix et bénéfices dans le cas des ventes de terrains effectuées dans le cours normal de leurs affaires. Il s'est avéré difficile de fixer une base satisfaisante pour l'évaluation des bénéfices sur les terrains; en effet, les bénéfices déclarés varient d'une année à l'autre à cause de la règle comptable qui consiste à ne prendre en compte les bénéfices qu'au moment de leur réalisation. Les dispositions particulières contenues dans l'article 90 visent à remédier à ce problème.

## B Application et base de la preuve de l'observation

L'article 90 permet à un fournisseur d'utiliser une autre méthode pour déterminer ses bénéfices tirés sur les ventes de terrains. Si un fournisseur utilise cette méthode pour une période d'observation quelconque, il doit l'utiliser pour toutes les périodes d'observation (alinéa 90(2)(b)) et doit également déterminer ses bénéfices de la période de base de manière analogue.

définition des postes extraordinaires donnée dans l'article 3480 du manuel de l'Institut canadien des comptables agréés.

Il est essentiel que les trois conditions énoncées à l'alinéa (e) de la définition des coûts admissibles soient remplies avant qu'un poste puisse être considéré comme extraordinaire et exclu des coûts admissibles. Les montants qui résultent de circonstances rares ou inusitées ou qui sont anormalement élevés, ne sont pas considérés par la Commission comme des postes extraordinaires, lorsqu'ils résultent d'événements dont la nature fondamentale est typique des activités habituelles d'un fournisseur.

En remplissant les rapports sur la période de base et sur la période d'observation, un fournisseur ne devrait inclure aucune déduction au titre des postes extraordinaires sous la rubrique "calcul des coûts admissibles" à moins que :

1) le poste figure comme poste extraordinaire sur ses états financiers vérifiés, ou

2) le fournisseur ait reçu au préalable l'approbation de la Commission pour une telle déduction.

#### C Postes artificiels

La Commission considère tout rajustement des coûts admissibles prévu à l'alinéa (f) de la définition des coûts admissibles comme étant de la nature d'une disposition anti-évasion. Cet alinéa n'est pas considéré comme une extension ou une libéralisation de la définition des postes extraordinaires. En conséquence, cette disposition sera invoquée par la Commission dans les cas où il existe une preuve que les fournisseurs sont écartés de leurs pratiques habituelles pour des raisons autres qu'économiques et pour se soustraire à l'esprit des indicateurs. Cette disposition ne devrait pas être invoquée par les fournisseurs.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: COUTS ADMISSIBLES: POSTES EXTRAORDINAIRES ET ARTIFICIELS

N°: AI-14-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-14-P du 12 avril 1976 et il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Ce bulletin expose l'interprétation que la Commission de lutte contre l'inflation donne aux termes les plus fréquemment utilisés dans les alinéas (e) et (f) de la définition des coûts admissibles dans les articles 3 et 83 des indicateurs anti-inflation: Postes extraordinaires et artificiels.

## A Principe directeur

Tous les renseignements d'ordre financier utilisés par un fournisseur pour démontrer l'observation des indicateurs doivent être fondés sur ses états financiers vérifiés et conformes à ceux-ci. La Commission ne déviara de ce principe que lorsqu'un fournisseur est en mesure de démontrer de façon non équivoque que ses états financiers vérifiés ne représentent pas équitablenent ses opérations au cours de la période pour laquelle des renseignements sont fournis.

La Commission a adopté cette attitude pour un certain nombre de raisons. Tout d'abord, la Commission pense que les états financiers vérifiés permettent une appréciation adéquate et indépendante des opérations d'un fournisseur au cours de sa période de base et de sa période d'observation afin d'évaluer de manière juste et équitable l'observation des indicateurs par le fournisseur. Deuxièmement, la Commission se fie aux états financiers pour ce qui est des renseignements sur la période de base qui ont été préparés avant le début du programme. Enfin, la Commission souhaite minimiser le fardeau administratif que le programme fait peser sur les fournisseurs et les états financiers vérifiés sont la source de données la plus couramment utilisée.

## B Postes extraordinaires

La Commission est d'avis que l'exclusion des coûts admissibles prévue à l'alinéa (e) de la définition des coûts admissibles devrait être interprétée de manière strictement conforme à la



Commission de lutte  
contre l'inflation  
Board  
Anti-Inflation

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"  
Ottawa, Ontario K1P 6B1



formation et de recyclage. Ces coûts comprennent les salaires des instructeurs, la location du matériel et des locaux, l'impression de la documentation nécessaire, le coût des textes et les honoraires des conférenciers et des experts-conseils. Quand l'entreprise ne possède pas de service de formation, mais que la formation se fait au moyen de séminaires ou autres méthodes, que ce soit à l'intérieur de l'entreprise ou ailleurs, les coûts directement liés à ces activités seront considérés comme des dépenses de formation.

Les coûts liés à la formation en cours d'emploi donnée par une personne dont la fonction principale n'est pas la formation (un contremaître par exemple) ne sont pas considérés comme des dépenses de formation.

Les dépenses pour la formation et les congrès sont aussi mentionnées dans l'article 63 des indicateurs. Qu'elles soient exclues ou non par l'article 63, elles feront partie des "dépenses limitées" aux fins de la partie I du Règlement si elles se conforment aux exigences énoncées dans le présent bulletin.



Cette catégorie comprend les droits payés à des établissements d'enseignement ou de formation, ou le remboursement aux employés des droits qu'ils ont payés directement.

Les dépenses encourues pour assister à des congrès sont des dépenses limitées. Les réunions, séminaires et cours internes aux entreprises ne sont pas considérées comme des congrès pour ce qui est des dépenses des employés. Cependant, dans certains cas, les frais engagés à ces occasions pourront être considérés comme des dépenses de formation et de recyclage selon la nature de la réunion.

Les coûts normalement supportés par le service de formation d'une entreprise qui consacre son temps et ses ressources à la formation des employés sont considérés comme des dépenses de

#### K Dépenses à des fins d'éducation, de congrès et de formation

Les contributions à caractère politique ont été ajoutées à la liste des dépenses limitées et elles sont considérées comme telles pour toutes les périodes d'observation. Elles incluent les dépenses d'un fournisseur qui résultent de contributions à un parti politique reconnu ou à un candidat aux élections fédérales, provinciales ou municipales.

#### J Contributions à caractère politique

Les dons faits aux oeuvres de charité dûment enregistrées aux fins de la loi de l'impôt sur le revenu ou à tout autre organisme à but non lucratif dont les buts sont de nature charitable, religieuse, culturelle ou civique ne sont des dépenses limitées que pour les périodes d'observation antérieures à celle qui comprend le 25 mai 1976. Pour toutes les périodes d'observation ultérieures, ces dons peuvent être inclus dans les coûts admissibles.

#### I Dons de charité

La partie de tous les honoraires non encourus dans des circonstances décrites à l'alinéa (1) ci-dessus, dans la mesure où il s'agit d'un remboursement de dépenses réelles encourues par la personne qui fournit le service. Par exemple, une compagnie mère qui envoie l'un de ses comptables pour aider une de ses filiales pourrait facturer à celle-ci le salaire du comptable pour le temps où il a travaillé sur le lieu d'affaires de la filiale, y compris les frais de déplacement. Ces honoraires ne seront pas considérés comme une dépense limitée pour la filiale.

Comme les dépenses de cette catégorie ne sont pas des dépenses limitées, elles peuvent être incluses dans les coûts admissibles sans se reporter aux dispositions des indicateurs concernant les dépenses limitées.

C Dépenses de recherche et de développement et autres dépenses analogues

Les dépenses courantes de recherche scientifique qui sont déductibles du revenu aux termes de l'article 37 de la Loi de l'impôt sur le revenu sont des dépenses limitées seulement durant les périodes d'observation antérieures à celle qui comprend le 25 mai 1976.

De telles dépenses peuvent être incluses dans les coûts admissibles durant toute période d'observation subséquente dans la mesure où elles ont été encourues et comptabilisées comme une dépense pendant cette période. Pour de plus amples renseignements sur les catégories de dépenses qui peuvent être exemptées des dispositions des indicateurs concernant les dépenses limitées, se reporter à la partie XXIX des Règlements de l'impôt sur le revenu et au Bulletin d'interprétation IT-151R du ministère du Revenu national, Impôt.

Les dépenses de recherche et de développement ne doivent pas, en général, être considérées comme des dépenses limitées par une entreprise dont l'activité principale est la recherche et le développement, à moins que l'entreprise ne présente des rapports consolidés avec une autre entreprise dont l'activité principale n'est pas la recherche et le développement.

H Honoraires de gestion

Dans ce domaine, la Commission tiendra compte de la caractérisation des dépenses d'un fournisseur au cours de sa période de base pour déterminer si oui ou non les honoraires sont effectivement des honoraires de gestion, surtout lorsqu'ils sont payables à une personne avec laquelle le fournisseur a un lien de dépendance.

Toutes les dépenses de ce genre, que ce soit à titre d'honoraires de gestion ou sous forme d'un arrangement tel que commission sur les ventes, pourcentage des bénéfices sur les transactions d'une entreprise, etc., entre deux parties ayant un lien de dépendance, sont considérées comme des dépenses limitées. Cela comprend également tous les honoraires payés à des fins d'administration, d'assistance technique et de comptabilité.

Les indicateurs prévoient deux exceptions à cet égard:

- 1) Les honoraires tels que décrits ci-dessus payés à l'égard d'un service bien précis (par exemple vérification, conseils en gestion) à une personne dont l'activité ordinaire consiste à fournir un tel service, comme un comptable public, un conseiller en gestion, un ingénieur, etc.;

Cependant, les frais de publicité relatifs à de telles initiatives doivent être considérés comme des dépenses limitées. Les articles qui servent à un but autre que la promotion ou la publicité n'ont pas à être inclus dans cette catégorie de dépenses limitées. Il s'agit par exemple des cartes de visite, des étiquettes, des enseignes, de la publicité relative à l'embauche, des catalogues, des listes de prix et des rapports financiers.

## F Dépenses de réaménagement, de déménagement, d'aménagement paysager et de décoration d'usines et de bureaux

1) "Usine" comprend les terrains, les édifices, les machines et les accessoires utilisés pour exercer un commerce ou une activité et dont le fournisseur est propriétaire ou locataire.

2) Les "coûts de réaménagement" comprennent:

a) Les coûts de déménagement du matériel, des accessoires, des meubles, etc., à l'intérieur d'une usine et les autres coûts connexes;

b) les coûts de réaménagement des bureaux et notamment de déplacement des murs, des pupitres, des cabinets-classeurs, des ordinateurs, etc.;

c) les coûts de réaménagement des étalages, des comptoirs, des rayons, etc.

3) "Déménagement" désigne les coûts de déménagement d'une usine ou d'une partie d'usine, d'un emplacement à un autre. Les dépenses liées au déplacement du personnel dans le cours ordinaire des affaires d'un fournisseur ne sont pas considérées comme des dépenses limitées.

4) "Décoration" désigne tous les coûts qu'entraîne le changement d'apparence d'un immeuble ou de l'une ou l'autre de ses parties, à l'intérieur ou à l'extérieur, et comprend le coût de la peinture, des tapis, des rideaux, des plantes et autres articles du même genre.

La Commission n'ignore pas que certaines catégories de fournisseurs, notamment ceux qui exploitent des entreprises de détail, peuvent connaître des fluctuations notables au niveau de leurs dépenses limitées à ces fins et elle tiendra compte de ce fait en évaluant l'observation des indicateurs par de tels fournisseurs.

premier Rapport sur la période d'observation qui utilise la définition modifiée.

- 3) Les fournisseurs qui présentent un Rapport sur la période de base en se servant de la formule AIB-II révisée devront généralement se servir de la définition modifiée des dépenses limitées pour calculer leur coefficient de limitation des dépenses limitées. Cependant, s'ils se servent de la définition initiale, ils devront le mentionner clairement sur la formule.

#### D Identification des dépenses limitées

Pour déterminer quelles dépenses répondent à la définition des dépenses limitées, les fournisseurs doivent tenir compte de la façon dont ils ont identifié leurs dépenses au cours de la période de base aux fins de leurs registres comptables. La Commission examinera la méthode employée par les fournisseurs au cours de la période de base pour évaluer leurs activités au cours d'une période d'observation.

Les subventions gouvernementales accordées à un fournisseur pour défrayer des dépenses de recherche et de développement, de recyclage de la main-d'oeuvre ou autres, devront être comptabilisées de la même manière au cours de la période de base et des périodes d'observation. Si un fournisseur a considéré ces subventions comme un revenu au cours de sa période de base, il doit continuer à le faire au cours de toutes les périodes d'observation. S'il a considéré ces subventions comme une diminution des dépenses ou du coût en capital au cours de la période de base, il doit continuer à le faire au cours de toutes les périodes d'observation.

Les déboursés qui, autrement, pourraient être considérés comme des dépenses limitées peuvent être capitalisés ou différés s'ils sont normalement considérés de cette façon et ont été traités de cette manière au cours de la période de base. En pareil cas, la Commission n'exigera pas que les montants amortis qui en résultent soient inclus dans les dépenses limitées du fournisseur.

#### E Dépenses de publicité, de promotion et de relations publiques

Cette catégorie comprend les déboursés et dépenses destinés à faire progresser l'entreprise d'un fournisseur ou à porter à l'attention du public les produits ou le nom d'un fournisseur. Le coût des concours publics, des prix, des réceptions et autres frais du même genre doit être inclus dans cette catégorie. Les coupons, les produits supplémentaires ou ajoutés, les ventes de "deux pour le prix d'un" ou autres réductions de prix analogues à des fins publicitaires peuvent être considérées comme des remises sur ventes plutôt que comme des dépenses.



celui de l'augmentation des recettes brutes d'exploitation de la période d'observation par rapport à celles de la période de base.

Pour les activités assujetties aux parties 5 ou 6 des indicateurs, les dépenses limitées peuvent augmenter au même taux que l'actif utilisé pour réaliser les bénéfices rajustés d'exploitation.

Les dépenses peuvent être transférées d'une catégorie de dépenses limitées à une autre à condition que le total ne dépasse pas le montant autorisé par les indicateurs.

Au cours d'une période d'observation, un fournisseur peut souhaiter augmenter ses dépenses limitées dans une ligne de produits ou une partie de son entreprise et compenser ces augmentations par des diminutions dans d'autres secteurs. De tels changements peuvent être faits sans tenir compte des dépenses limitées de la période de base correspondante du fournisseur à condition que la limite de ses dépenses limitées totales ne soit pas dépassée et que les mêmes méthodes comptables soient utilisées pour les périodes de base et d'observation.

## C Règles transitoires

Les changements touchant les dons de charité et les dépenses de recherche et de développement ont été annoncés par le ministre des Finances en mai 1976. Par conséquent, certains problèmes transitoires peuvent surgir lors de la comparaison des dépenses de la période d'observation et de la période de base. La Commission abordera ces problèmes de la manière suivante:

1) Coefficient de limitation des dépenses limitées: Ce coefficient, calculé dans le Rapport sur la période de base (formule AIB-11), servira de base pour évaluer l'observation pour toutes les périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date. Les fournisseurs devront réviser ce coefficient pour les périodes d'observation subséquentes pour qu'il corresponde aux changements annoncés le 25 mai 1976. Le coefficient révisé devra figurer dans le nouveau Rapport sur la période de base (formule AIB-21).

2) Si un fournisseur réalise un surcroît de recettes parce qu'il a dépassé la limite de ses dépenses limitées au cours de la période d'observation qui comprend le 25 mai 1976 et de toute période d'observation subséquente commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date, il peut inclure au titre des coûts admissibles l'excédent de dépenses limitées pour les dons de charité et les dépenses de recherche scientifique de nature courante mentionnées à l'article 37 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Les fournisseurs qui se trouvent dans cette situation doivent calculer à nouveau leur coefficient de limitation des dépenses limitées. Ils sont tenus de joindre des détails de ce calcul à leur



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: DEPENSES LIMITEES

N°: AI-13-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-13 du 17 mai 1976 et le bulletin AI-13-P-Bauche révisée publié le 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Certaines catégories de dépenses d'entreprises sont qualifiées de "limitées" aux termes des articles 3 et 83 des indicateurs. Le présent bulletin définit plus en détail ces limitations.

## A Généralités

La limitation de certaines dépenses vise à empêcher les fournisseurs d'éviter un surcroît de recettes en augmentant leurs dépenses discrétionnaires à un niveau non conforme à leur pratique traditionnelle.

Etant donné que la Commission reconnaît que le fournisseur peut quelquefois avoir des raisons parfaitement légitimes de s'écarter de sa pratique traditionnelle, les paragraphes 8(4) et 89(2) des indicateurs prévoient des exceptions à cette limitation dans certains cas. Un fournisseur dont les dépenses limitées excèdent le montant admissible devra, s'il estime que cet excédent est justifiable en vertu du paragraphe 8(4) ou 89(2), joindre des calculs détaillés à son rapport sur la période d'observation pour justifier le surcroît de dépenses. Cependant, jusqu'à ce que la Commission accepte ces pièces justificatives, l'excédent de dépenses limitées ne devra pas être inclus dans les coûts admissibles.

## B Nature de la limitation

Les articles 3 et 83 des indicateurs prévoient que toutes les dépenses limitées sont autorisées au cours de la période de base et doivent être incluses dans les coûts admissibles. La limitation entre en vigueur au cours de la période d'observation. Le total des dépenses limitées pour une période d'observation ne peut s'accroître par rapport aux dépenses limitées encourues pendant la période de base que d'un pourcentage équivalent à



conditions de ce contrat ont provoqué le surcroît de recettes, la Commission sera disposée à prendre en considération des écarts par rapport aux exigences énoncées dans les indicateurs et dans le bulletin AI-I-P révisé.

Dans le cas, la Commission permettra:

- 1) à un fournisseur de compenser l'excédent de recettes par des réductions de prix ou une absorption des coûts dans d'autres secteurs de son entreprise, même si cette pratique n'est pas autorisée habituellement;

- 2) une prolongation de deux trimestres financiers pour la période au cours de laquelle un plan d'observation est en vigueur.

L'a-propos de ces ou d'autres modifications possibles fera l'objet d'une évaluation par la Commission.

#### C Périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976

Les principes énoncés précédemment seront applicables à l'égard du surcroît de recettes survenant en vertu de la partie 7 des indicateurs. Cependant, étant donné que l'observation de la partie 7 est déterminée sur la base des limitations de la marge nette globale et non sur des calculs par produit ou par ligne de produits comme ce pourrait être le cas en vertu de la partie 1, la Commission sera moins disposée à s'écarter des paramètres du plan d'observation applicables au surcroît de recettes réalisé au cours de ces périodes d'observation.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet:

ACCORDS A LONG TERME CONCLUS AVANT LE 14 OCTOBRE 1975

N<sup>o</sup>:

AI-12-P-révisé

Date:

le 5 novembre 1976

Note:

Le présent bulletin remplace le bulletin AI-12 du 5 mars 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Il faut tenir compte de toutes les activités de l'entreprise d'un fournisseur au cours d'une période d'observation au moment d'évaluer son observation des indicateurs anti-inflation. La date à laquelle le fournisseur a décidé de fournir les produits ou de rendre les services qui ont été réellement fournis ou rendus pendant la période d'observation n'a aucune valeur.

## B Périodes d'observation commençant le ou avant le 14 octobre 1976

A la fin d'une période d'observation, certains fournisseurs peuvent se retrouver en présence d'un surcroît de recettes et être incapables de respecter les paramètres du plan d'observation fixés dans les bulletins AI-1-P-révisé et AI-34-P en raison de la proportion de ce secteur de leur entreprise, produisant un surcroît de recettes, qui est exploité en vertu de contrats conclus avant le 14 octobre 1975, et à cause de l'expiration ou de la durée de ces contrats. Ce sont les contrats en vertu desquels le fournisseur était obligé, avant le 14 octobre 1975, de fournir un service ou un produit après cette date à un prix fixé directement dans le contrat ou déterminable par rapport à des facteurs ou à une formule énoncés dans le contrat et qui échappent au contrôle des parties en présence dans le contrat. Le présent bulletin a pour but de mentionner que la Commission prévoit ce genre de situation et est disposée à l'étudier d'une manière raisonnable.

Même si la Commission préférera toujours un plan d'observation qui suit les grandes lignes énoncées dans les bulletins AI-1-P-révisé et AI-34-P, dans certains cas le respect d'un tel plan s'avèrera trop difficile pour un fournisseur. Lorsqu'un fournisseur aura démontré que l'excédent de recettes total pour un secteur de son entreprise résulte de transactions couvertes par un contrat signé avant le 14 octobre 1975, et que les





service subit un changement substantiel de forme au cours de la fourniture du service.

- 2) Le service doit être acheté et revendu par le fournisseur. Un fournisseur qui agit à titre d'agent pour la personne qui effectivement crée ou effectue le service ne sera pas considéré par la Commission comme le distributeur de ce service.

- 3) Le service ne doit pas, au cours de sa fourniture, subir un changement qui, par analogie, peut être considéré comme un changement substantiel de forme.

Par exemple, un fournisseur qui engage des travailleurs et achète du matériel, et qui ensuite fournit le service d'entretien d'un immeuble ne sera pas considéré comme le distributeur d'un tel service à cause de son apport au niveau commercial et de la gestion à l'égard d'un tel service.



Par exemple, on peut dire qu'un restaurant est une activité qui consiste à fournir des services. Cependant, une telle activité ne peut pas, de l'avis de la Commission, être considérée comme une activité de distribution parce que la nourriture qui est fournie comme partie intégrante du

1) Dans la mesure où la fourniture d'un article fait partie intégrante de la fourniture d'un service, l'article ne doit pas subir un changement substantiel de forme au cours de la fourniture du service.

Pour que la Commission puisse considérer la fourniture d'un service comme la distribution de ce service, les conditions suivantes doivent être réunies:

Les dispositions des indicateurs relatives à la distribution visent les grossistes, les détaillants et les intermédiaires d'articles. En général, la Commission ne considérera pas la fourniture de service comme une activité de distribution.

#### D Fourniture de services

d'une partie de son entreprise au cours du dernier exercice financier de sa période de base doit inclure ces activités dans l'autre secteur de son entreprise.

1) 10 pour cent de ses recettes brutes d'exploitation, ou 2) 5 millions de recettes brutes d'exploitation, le moindre de ces deux montants étant retenu,

Durant les périodes d'observation commençant après le 14 octobre 1976, les fournisseurs ayant de petits actifs de distribution ou autre que de distribution sont tenus de considérer ces activités comme une partie intégrale de leur activité principale. Aux termes du paragraphe 88(2), un fournisseur qui ne tire pas plus de:

Les fournisseurs qui sont avant tout des distributeurs mais qui exercent de petites activités autres que de distribution au profit de leurs activités de distribution peuvent considérer l'ensemble de leur entreprise comme une activité de distribution s'ils répondent aux conditions énoncées dans le bulletin technique AI-4-P-révisé.

#### C Règle "de minimis"

Un fournisseur qui est communément considéré comme un intermédiaire, un grossiste ou un détaillant sera considéré par la Commission comme un distributeur dans le cadre de ces activités s'il est en mesure de certifier à la Commission que de telles activités ne sont pas imposées à un taux réduit en vertu de l'article 125.1 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: DEFINITION DE "DISTRIBUTEUR" AUX ARTICLES 3 ET 83 DES  
INDICATEURS ANTI-INFLATION

N<sup>o</sup>: AI-10-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-10 du 15 février  
1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Le présent bulletin énonce les vues de la Commission de lutte  
contre l'inflation sur les genres d'activités commerciales  
visées par la définition de "distributeur" aux articles 3 et 83  
des indicateurs anti-inflation. Pour évaluer la portée du  
présent bulletin, au cours des périodes d'observation commençant  
le 14 octobre 1976 ou avant cette date, les fournisseurs  
concernés devront consulter le bulletin AI-4-P-révisé, notamment  
la partie intitulée "Fournisseurs ayant des activités  
diverses".

## B Changement substantiel de forme

La Commission considère en général que tout changement qui  
modifie le marché sur lequel un produit peut être vendu ou son  
utilisation habituelle constitue un changement substantiel de  
forme. Ce changement peut porter sur la forme ou les propriétés  
physiques ou chimiques du produit ou encore sur son emballage ou  
empaquetage. Les activités de fabrication ou de transformation  
même si elles sont désignées autrement, bénéficieront d'un taux  
d'imposition réduit en vertu de l'article 125.1 de la Loi de  
l'impôt sur le revenu et ne seront pas généralement considérées  
par la Commission comme des opérations de distribution.

Le tri des marchandises et leur remballage ne seront pas  
généralement considérés par la Commission comme des opérations  
de distribution, parce que le ministère du Revenu national  
considère de telles opérations comme des activités de trans-  
formation pouvant bénéficier d'un taux d'impôt réduit. Les  
opérations qui modifient un produit, telles que le remodelage,  
l'estampillage, la teinture, la déshydratation ou la réduction  
en poudre ne seront pas généralement considérées comme des  
opérations de distribution pour la même raison.



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-inflation  
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B",  
Ottawa, Ontario K1P 6B1

## C Dividendes inclus

Les recettes brutes d'exploitation comprennent les dividendes reçus ou à recevoir dans le cours normal des affaires. Les fournisseurs qui devront généralement inclure des dividendes dans leurs recettes brutes d'exploitation comprennent les courtiers en bourse, les courtiers en valeurs mobilières, les compagnies d'assurance et les intermédiaires financiers. Les dividendes désignent les dividendes en espèces reçus de compagnies canadiennes et étrangères, que ces dividendes soient impossibles ou non.

## D Dividendes exclus

- Il existe deux cas dans lesquels les dividendes reçus ou recevables dans le cours normal des affaires du fournisseur, peuvent être exclus des recettes brutes d'exploitation.
- 1) Un fournisseur qui est tenu d'inclure un revenu en dividendes dans ses recettes brutes d'exploitation mais qui détient directement ou indirectement plus de 25 pour cent des actions comportant droit de vote d'une corporation associée au fournisseur aux fins de la loi anti-inflation, peut exclure les dividendes reçus de la corporation si:
    - a) ladite corporation inclut dans ses recettes brutes d'exploitation tous les dividendes et intérêts perçus par elle dans le cours normal de ses affaires, et si
    - b) aucune partie des dividendes ou intérêts perçus ou réalisés par ladite corporation ne provient de fonds avancés par le fournisseur ou par des compagnies associées au fournisseur au cours de la période d'observation.
  - 2) Les dividendes en actions et les montants perçus lors du remboursement ou de l'annulation d'actions ne doivent pas être inclus dans les recettes brutes d'exploitation, indépendamment du fait que ces montants puissent être, en partie ou en totalité, considérés comme des dividendes assujettis aux indicateurs régissant les dividendes (Partie 3).
- Lorsqu'un revenu en dividendes est exclu de recettes brutes d'exploitation, tous les frais financiers engagés pour acquérir les actions qui ont rapporté ce revenu en dividendes (notamment les intérêts sur les fonds empruntés) doivent être exclus des coûts admissibles.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: REVENU EN INTERETS ET DIVIDENDES

N°: AI-8-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-8 du 15 février 1976 ainsi que le bulletin AI-8-P ébauche révisée publié le 30 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Le présent bulletin énonce les cas dans lesquels le revenu en intérêts et dividendes doit être inclus dans les recettes brutes d'exploitation.

## A Intérêts inclus

Les recettes brutes d'exploitation d'un fournisseur comprennent les intérêts perçus dans le cours normal des affaires. Il s'agit en général des intérêts perçus par les institutions financières, les compagnies d'assurance et les fournisseurs ayant un plan établi de crédit à la consommation ainsi que les intérêts réclamés sur des montants dus par des clients à des taux fixés par le fournisseur.

## B Intérêts exclus

Certains fournisseurs peuvent réaliser un revenu en intérêts normal des affaires. Pour exclusion des recettes brutes d'exploitation un tel revenu en intérêts au cours d'une période de base ou d'observation, un fournisseur doit être en mesure d'établir que le placement qui rapporte un tel revenu en intérêts a été effectué au moyen de fonds qui étaient nettement excédentaires par rapport aux besoins du fournisseur au cours de la période. Si les coûts admissibles au cours d'une période de base ou d'observation comprennent des coûts de financement et des intérêts payés sur des prêts bancaires ou autres utilisés pour des opérations courantes, seul le revenu en intérêts dépassant ces dépenses pourra être exclu des recettes brutes d'exploitation en invoquant le fait qu'il n'a pas été perçu dans le cours normal des affaires.





---

H Investissement

Si le rapport entre les ventes à l'exportation et les ventes intérieures d'un fournisseur change substantiellement pour un produit et que l'offre intérieure du produit diminue, la Commission peut demander à ce fournisseur des éclaircissements sur la nature et les causes de ces modifications.

La Commission est chargée de surveiller le niveau des investissements des fournisseurs dont les bénéfices tirés des activités d'exportation dépassent le montant autorisé par les indicateurs régissant le marché intérieur. La Commission cherche surtout à vérifier le montant de ce "surcroît de recettes d'exportation" qui est réinvesti au Canada. À cet égard, les fournisseurs devraient remplir avec soin le bordereau intitulé "Investissement" dans les rapports sur la période de base et sur la période d'observation.

Les fournisseurs doivent se servir d'une méthode uniforme d'imputation des coûts pendant les périodes de base et d'observation.

E Option d'inclusion des ventes à l'exportation en vertu des indicateurs régissant le marché intérieur

A partir de la première période d'observation, à laquelle s'applique la partie 7 des indicateurs, les fournisseurs peuvent, s'ils en décident ainsi, considérer toutes leurs ventes à l'exportation comme des ventes intérieures. Le surcroît de recettes sera alors calculé sur la base des ventes totales plutôt que des ventes intérieures seulement. Les fournisseurs qui désirent se prévaloir de cette option doivent le faire au moment où ils remplissent leurs rapports sur la période de base à l'aide de la formule AIB-21. Les fournisseurs qui choisissent cette méthode de rapport doivent généralement la conserver pendant toute la durée du programme, cependant, si un fournisseur s'aperçoit que la proportion et la nature de ses ventes à l'exportation changent beaucoup, il peut demander à la Commission l'autorisation de séparer ses ventes intérieures et ses ventes à l'exportation. Dans ce cas, la Commission demandera au fournisseur de remplir des rapports modifiés sur la période de base et sur la période d'observation.

#### F Fixation des prix

Que les fournisseurs différencient ou non leurs ventes intérieures et à l'exportation, ils devront fixer leurs prix selon les prix internationaux sur le marché international et conformément aux indicateurs sur le marché intérieur. Cette pratique peut faire qu'un même article ait deux prix différents. Dans des cas exceptionnels, il faudra peut-être revoir ce système à deux prix mais la Commission pense que de telles circonstances seront rares. Cependant, si un fournisseur éprouve ou prévoit nettement de graves difficultés avec un système à deux prix, il devra porter ce problème à l'attention de la Commission.

#### G Détournement de l'offre

Les fournisseurs devraient noter que les indicateurs prévoient des dispositions concernant le détournement de l'offre du marché intérieur vers le marché d'exportation. Aux termes des alinéas 9(b) et 9(c), un fournisseur qui réduit volontairement le volume de ses ventes intérieures et augmente le volume de l'exportation pour un produit doit inclure comme surcroît de recettes pour toute période d'observation un montant égal aux bénéfices rajustés d'exploitation imputables à cette portion de ses ventes à l'exportation qui sont détournées du marché intérieur.

dans un endroit particulier, ne signifie pas forcément que le fournisseur y a un établissement stable.

Dans la mesure où cette définition est en contradiction avec des ententes ou accords fiscaux conclus avec les gouvernements d'autres pays, les définitions modifiées auront priorité. Pour de plus amples renseignements, vous pouvez consulter le Bulletin d'interprétation IT-177R publié par le ministère du Revenu national, Impôt.

On notera que les services fournis à l'étranger par des résidents canadiens ne sont pas considérés comme des ventes à l'exportation aux fins de la présente définition.

## C Exception

De façon générale, si un fournisseur vend un article à une personne résidant au Canada et que cette personne change substantiellement la forme de cet article avant de le revendre à l'extérieur du Canada, seule la seconde transaction sera considérée comme une vente à l'exportation.

La seule exception à cette règle est mentionnée à l'alinéa (c) de la définition des ventes à l'exportation. Si l'article est produit à partir d'un gisement de métaux précieux ou communs, la première vente peut être considérée comme une vente à l'exportation dans certaines conditions.

Pour bénéficier de cette exception, le fournisseur doit fixer le prix de l'article en vertu d'une formule basée sur les prix internationaux de l'article. En outre, l'acheteur de l'article ne peut le traiter qu'au stade du métal primaire ou de son équivalent et doit ensuite le revendre pour utilisation ou consommation hors du Canada. Dans ces conditions, le fournisseur d'origine et le fabricant peuvent considérer la vente de l'article non transformé comme une vente à l'exportation.

## D Imputation des coûts

Les fournisseurs doivent distinguer les ventes à l'exportation des ventes intérieures et imputer raisonnablement les coûts et recettes à chaque catégorie. Les coûts et recettes clairement attribuables à l'une ou l'autre catégorie devraient être imputés en conséquence. Les autres coûts pour lesquels il n'est pas facile d'établir cette distinction devraient être imputés sur une base raisonnable.

La Commission considère qu'une entreprise qui fournit le même produit sur le marché intérieur et d'exportation devrait généralement démontrer l'observation des indicateurs sur la base de coûts moyens identiques sur les deux marchés pour ce produit. Si ces coûts diffèrent, les fournisseurs devraient être en mesure d'expliquer et de justifier cette différence.

Le fait qu'un fournisseur traite avec un agent d'affaires, un courtier ou un agent indépendant, qu'il ait un bureau uniquement pour acheter des marchandises, ou une filiale

"Etablissement stable" est défini aux articles 3 et 83 des indicateurs de la même manière qu'au paragraphe 400c) du règlement de l'impôt sur le revenu.

entièrement expliquée dans le bulletin AI-10-P-révisé.

L'expression "changer la forme substantiellement", a le sens  
qui lui est donné dans la définition des "ventes à  
l'exportation" comme pour la définition de "distributeur"  
dans les articles 3 et 83 des indicateurs. Cette phrase est  
entièrement expliquée dans le bulletin AI-10-P-révisé.

b) le transfert ou la livraison d'un article par un fournisseur à partir d'un établissement stable au Canada, à un établissement stable qu'il tient hors du Canada, pour utilisation ou consommation hors du Canada, ou

c) la fourniture d'un article par un fournisseur lorsque l'article est produit à partir d'un gisement de métaux précieux ou communs dans la mesure où

i) la personne à qui l'article est fourni le traite au Canada jusqu'au stade de métal primaire ou son équivalent,

ii) la fourniture se fait à un ou des prix déterminés en vertu d'une formule basée sur les prix internationaux de l'article, et

iii) l'article est fourni pour utilisation et consommation hors du Canada.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: VENTES A L'EXPORTATION

N°: AI-7-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace les bulletins AI-7 du 29 janvier 1976 et AI-7-P-ébauche-révisée publié le 11 juin 1976. Il s'applique à toutes les périodes d'observation.

## A Introduction

Bien que les ventes à l'exportation soient exemptées des parties I à 7 des indicateurs anti-inflation, la Commission de lutte contre l'inflation est chargée de surveiller les ventes à l'exportation et de veiller à ce que les fournisseurs ne détournent pas leurs ventes vers le marché d'exportation au détriment de l'offre intérieure. Dans le cadre de sa responsabilité générale de mise en application des indicateurs sur le marché intérieur, la Commission doit également s'assurer que les fournisseurs imputent raisonnablement des coûts et recettes à leurs ventes intérieures et à l'exportation, sur une base raisonnable et conforme aux indicateurs. Pour l'accomplissement de ces fonctions, la Commission exige certains renseignements sur les ventes à l'exportation. Les fournisseurs fourniront ces renseignements en remettant leurs rapports sur les périodes de base et d'observation.

## B Définitions

- 1) Vente à l'exportation, définie aux articles 3 et 83 des indicateurs, désigne:
  - a) la fourniture d'un article par un fournisseur à une autre personne à partir d'un établissement stable au Canada lorsque l'article est fourni:
    - i) par le fournisseur ou pour son compte, ou
    - ii) à une autre personne qui est un résident du Canada et qui revend l'article sans en changer la forme substantiellement,
- pour utilisation ou consommation hors du Canada.







- Les augmentations de prix proposées qui entreront en vigueur à une date
- postérieure au 31 décembre 1976, et
  - postérieure au commencement du dernier trimestre financier du fournisseur durant lequel il est assujéti à la partie I des indicateurs
- devront être présentées sur la formule AIB-23 (se reporter au bulletin AI-31-P).
-

de vingt employés et moins de cinq cents ne seront pas désignés et contactés, ne seront pas tenus de présenter des rapports maintenant. Cependant, ces fournisseurs devront continuer à respecter l'objectif général du programme et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement ces augmentations de coûts.

#### F Fournisseurs négociant en association

Les fournisseurs qui négocient en association et exercent des activités dans les industries suivantes:

- 1) l'industrie du camionnage,
- 2) l'industrie de la construction,
- 3) l'industrie de la navigation sur la côte ouest du Canada, les Grands lacs ou le fleuve St-Laurent,
- 4) l'industrie du débarbage, et
- 5) l'industrie de la manutention des grains

sont assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi et des indicateurs en vertu du décret en conseil C.P. 1976-910. Les fournisseurs qui sont assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi et des indicateurs uniquement en vertu de ce décret en conseil ne sont pas tenus de présenter des rapports maintenant. Cependant, ils doivent continuer à respecter l'objectif général du programme et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement des augmentations de coûts.

#### G Options de la Commission

Selon les circonstances, la Commission peut modifier le niveau en vertu duquel le fournisseur présente des rapports. La Commission peut également préciser les rapports futurs exigés des fournisseurs de biens ou services du secteur privé qui sont déclarés, par décret du gouverneur en conseil, d'importance stratégique pour la réduction et l'endigement de l'inflation au Canada, en vertu du paragraphe 12(2).

#### H Préavis

Certains fournisseurs ont été priés de présenter à la Commission un préavis de trente ou sept jours pour toute modification du prix de certains produits. La période de préavis est jugée commencer le jour où la Commission reçoit le préavis. Les fournisseurs ainsi désignés sont tenus de présenter à la Commission un Préavis d'augmentation de prix au moyen de la formule AIB-13 (ébauche) trente ou sept jour avant la date d'entrée en vigueur de toute augmentation de prix proposée.

D Fournisseurs de niveau III

Les fournisseurs de niveau III comprennent tous les autres fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi, à l'exception des personnes exerçant des activités dans l'industrie de la construction et employant vingt personnes ou plus mais moins de cinq cents, auxquelles s'applique le sous-alinéa 3(2)(a)(iv) de la Loi. Comme ce dernier groupe de fournisseurs sera peut-être tenu de présenter des rapports à l'avenir, ils devront s'assurer de tenir à jour leurs registres pour prouver leur observation des indicateurs.

Les fournisseurs de niveau III doivent présenter à la Commission les rapports suivants:

- 1) Un Rapport sur la période de base devait être présenté à la Commission avant le 27 février 1976.

- 2) Un Rapport sur la période d'observation devra être présenté à la Commission dans les quatre-vingt-dix (90) jours qui suivent la fin d'une période d'observation.

E Industrie de la construction

- 1) Fournisseurs ayant cinq cents employés ou plus

Tous les fournisseurs ayant cinq cents employés ou plus dans l'industrie de la construction doivent présenter des rapports.

- 2) Construction non résidentielle

Les fournisseurs assujettis aux dispositions obligatoires de la Loi anti-inflation uniquement parce qu'ils emploient vingt personnes ou plus mais moins de cinq cents et qui ne s'occupent pas de construction résidentielle ne seront pas tenus de présenter maintenant des rapports. Cependant, ces fournisseurs devront continuer à respecter l'objectif général du Programme anti-inflationniste et s'assurer que les augmentations de prix reflètent uniquement des augmentations de coûts.

- 3) Construction résidentielle

La Commission va désigner et contacter certains fournisseurs dans l'industrie de la construction résidentielle ayant moins de cinq cents employés et qui devront commencer à présenter des rapports. Lors du choix de ces fournisseurs, la Commission s'assurera qu'elle peut surveiller l'industrie de la construction domiciliaire dans toutes les régions géographiques importantes. Tous les fournisseurs ayant plus

## B Fournisseurs de niveau I désignés par la CLI

Certains fournisseurs désignés, généralement les grosses corporations, doivent présenter à la Commission les rapports suivants:

- 1) Un Rapport sur la période de base devait être présenté à la Commission avant le 27 février 1976 ou, si le fournisseur n'avait pas été désigné de niveau I avant le 29 février 1976, dans les quarante-cinq (45) jours qui ont suivi sa désignation.

- 2) Un Rapport sur la période d'observation devra être présenté à la Commission dans les 45 jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier autre que le dernier trimestre de l'exercice financier pour lequel un délai de quatre-vingt-dix (90) jours sera accordé.

- 3) Un Préavis d'augmentation de prix devra être présenté à la Commission au moins trente jours avant certaines augmentations de prix.

Remarque: Les fournisseurs désignés de niveau I seront avisés de cette désignation directement par la Commission.

## C Fournisseurs de niveau II

Les fournisseurs dont les recettes brutes d'exploitation au cours d'une période d'observation dépassent \$25 millions et les fournisseurs qui suivent des plans d'observation devront présenter à la Commission de lutte contre l'inflation les rapports suivants:

- 1) Un Rapport sur la période de base devait être présenté à la Commission avant le 27 février 1976 ou, si le fournisseur n'était pas déjà de niveau II, dans les quarante-cinq (45) jours qui ont suivi sa désignation.

- 2) Un Rapport sur la période d'observation devra être présenté à la Commission dans les quarante-cinq (45) jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier autre que le dernier trimestre de l'exercice financier pour lequel un délai quatre-vingt-dix (90) jours sera accordé.

Remarque: Pour déterminer si les recettes brutes d'exploitation

atteignent \$25 millions, il faut utiliser les recettes consolidées en cas de présentation de rapports consolidés et il faut inclure les recettes tirées des ventes intérieures et à l'exportation. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les rapports consolidés, se reporter au bulletin AI-2-P-révisé.

Pour obtenir des renseignements sur un plan d'observation, se reporter au bulletin AI-1-P-révisé.



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: RAPPORTS NECESSAIRES EN VERTU DE LA PARTIE I DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N°: AI-6-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-6 du 29 janvier 1976. Il s'applique uniquement aux périodes d'observation commençant le ou après le 14 octobre 1976.

Il précise les rapports exigés des fournisseurs assujettis à la partie I des indicateurs anti-inflation. Les personnes assujetties à la partie I sont identifiées dans le bulletin AI-5-P-révisé.

Les rapports spéciaux exigés des banques à charte, des fournisseurs exerçant des activités d'intermédiaires financiers, et des fournisseurs d'assurances sur les biens et sur les accidents sont énoncés respectivement dans les bulletins AI-24-P, AI-32-P et AI-33-P, et AI-23-P. Les rapports exigés en vertu de la partie 7 des indicateurs sont énoncés dans le bulletin AI-31-P.

## A Rapports exigés

En vertu de l'alinéa 13(2)(a) de la Loi anti-inflation, la Commission de lutte contre l'inflation peut ordonner aux personnes suivantes de lui communiquer des renseignements sous forme de rapports:

- 1) aux fournisseurs assujettis aux indicateurs,
- 2) aux personnes, autres que des employés, assujetties aux indicateurs,
- 3) aux syndicats qui représentent des employés assujettis aux indicateurs, et
- 4) à toute catégorie de ces fournisseurs, personnes ou syndicats.

Les fournisseurs assujettis à la partie I des indicateurs devront présenter les rapports exigés par la Commission et énoncés ci-après.



- a) les cas où une corporation est le plus gros actionnaire séparé dans une autre, même si elle possède moins de 50 pour cent des actions en circulation;
- b) les cas où les corporations ont des propriétaires différents mais une gestion commune; et
- c) les cas où une corporation constitue la principale source de financement d'une autre corporation.

#### C Modifications du nombre des employés

Le 14 octobre 1975 ou à toute autre date ultérieure, si un fournisseur ou un groupe associé de fournisseurs du secteur privé employait cinq cents personnes ou plus au Canada ou si une personne exerçant une activité dans l'industrie de la construction employait au moins vingt personnes au Canada, il sera réputé avoir toujours eu après cette date, au moins cinq cents employés ou au moins vingt employés au Canada, selon le cas.

#### D Employeurs de l'industrie de la construction ayant vingt employés ou plus

Une entreprise qui emploie entre vingt et quatre cent quatre-vingt-dix-neuf personnes au Canada et exerce des activités dans l'industrie de la construction est considérée assujettie aux indicateurs. Par exemple, une entreprise employant cent vingt-cinq personnes et dont quinze seulement ont des activités dans le secteur de la construction n'est pas assujettie aux indicateurs. Par ailleurs, une entreprise employant cent vingt-cinq personnes dont vingt-cinq ont des activités dans le secteur de la construction est assujettie aux indicateurs.

## B Définitions

- 1) Personne comprend à la fois les particuliers et les corporations et englobe également une société en vertu de l'article 2(2) de la Loi anti-inflation.
- 2) Fournisseur a un sens correspondant à celui du verbe fournir défini à l'article 2(1) de la Loi anti-inflation.
- 3) Fournir signifie,
- a) pour ce qui est d'un bien:
- vendre, louer ou céder d'une autre façon ce bien, un intérêt ou un droit y afférant; ou offrir de céder ce bien ou l'intérêt ou droit y afférant; et
- b) pour ce qui est d'un service:
- vendre, louer ou céder d'une autre façon le service, ou offrir de dispenser ce service autrement que s'il s'agit de la prestation d'un service ou de l'offre de prestation d'un service par un employé pendant la durée de son emploi.
- 4) Employeur ayant cinq cents employés ou plus désigne,
- a) les corporations individuelles employant personnes ou plus,
- b) toutes les corporations associées à une corporation citée au paragraphe 4 (a) précité au sens de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu ou en raison de liens d'interdépendance en matière de gestion, de propriété ou de financement;
- c) toutes les corporations associées au sens de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu ou en raison de liens d'interdépendance en matière de gestion, de propriété ou de financement, même si aucune d'elles n'en a plus de cinq cents.
- 5) Liens d'interdépendance en matière de gestion, de propriété ou de financement représentent une définition plus large du terme association que celle de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu et englobe:

- 4) les fournisseurs de biens ou de services du secteur privé sont déclarés occasionnellement d'importance stratégique pour juguler et diminuer l'inflation au Canada. De telles déclarations sont faites par décret du Gouverneur en conseil sur la recommandation de la Commission de lutte contre l'inflation en vertu du paragraphe 12(2) de la Loi anti-inflation après enquête conforme à ce paragraphe.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: PERSONNES ASSUJETTIES AUX PARTIES 1 ET 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N°: AI-5-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-5 du 29 janvier 1976, il s'applique à toutes les périodes d'observation.

Le présent bulletin a pour but d'identifier les personnes assujetties aux restrictions concernant les prix et les marges bénéficiaires énoncées dans les parties 1, 5, 6 et 7 des indicateurs anti-inflation. La partie 1 définit les règles générales applicables aux périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date. La partie 7 énonce les règles générales applicables aux périodes d'observation ultérieures.

La partie 5 s'applique aux banques à charte canadiennes et la partie 6 s'applique aux fournisseurs qui ont des opérations d'intermédiaire financier. Les parties 5 et 6 s'appliquent à toutes les périodes d'observation.

A Personnes assujetties aux indicateurs pour la restriction des prix et des marges bénéficiaires

Les prix et les marges bénéficiaires des personnes suivantes sont soumis à un examen de la Commission de lutte contre l'inflation:

1) Les fournisseurs de biens ou de services du secteur public, comme convenu par le gouvernement du Canada et les provinces;

2) Les fournisseurs de biens ou de services du secteur privé qui emploient cinq cents personnes ou plus au Canada,

3) Les personnes exerçant des activités dans l'industrie de la construction et employant vingt personnes ou plus au Canada, et





Dans un tel cas, la production tirée des activités autres que de lignes de produits utilisées dans les activités de distribution et le coût des matières utilisées sera celui des biens vendus pour ces produits.

Un fournisseur qui ne s'occupe pas principalement de distribution mais qui a des activités de distribution pour distribuer ses propres produits doit considérer l'ensemble de ses activités comme des activités autres que de distribution. Dans un tel cas, le fournisseur continuera à appliquer l'article 16, 17 ou 18 selon le cas.

Si les activités de distribution d'un fournisseur englobent la distribution d'un certain nombre de produits non fabriqués par le fournisseur lui-même, le fournisseur devra diviser ses activités et appliquer l'article 15 et l'article 16, 17 ou 18 selon les modalités de la section 4.

## E Fournisseurs ayant des activités diverses

Une ligne de produits est le plus petit groupe de produits auquel un fournisseur peut raisonnablement imputer des coûts. Les fournisseurs plus importants peuvent avoir plusieurs lignes de produits.

Les modifications du coût ou du prix d'un article dans le temps ne constituent pas des différences de coûts ou de prix pour déterminer si deux articles représentent ou non le même produit. Les fournisseurs ne devraient pas oublier que les indicateurs prévoient des modalités précises de fixation des prix admissibles pour de nouveaux produits. En règle générale, les fournisseurs ne pourront pas augmenter leurs prix ou leurs marges bénéficiaires uniquement en introduisant de nouveaux produits sensiblement identiques à leurs produits existants.

Le paragraphe 10(2) de la section 4 permet une certaine souplesse dans le cas d'un fournisseur qui n'a pas tiré d'une partie de son entreprise relevant normalement de l'article 15, 16 ou 17, plus de 10 pour cent de ses recettes brutes d'exploitation ou \$5 millions de recettes brutes d'exploitation, en choisissant le moindre de ces deux montants. Dans ce cas, le fournisseur peut appliquer l'article 18 à cette partie d'entreprise.

Il convient de noter que ce paragraphe se rapporte à des recettes réalisées au cours d'une période d'observation mais que les fournisseurs doivent choisir les règles d'une manière identique pour les périodes de base et d'observation. Par conséquent, les fournisseurs qui souhaitent faire usage de cette disposition doivent également l'appliquer pendant la période de base afin de fournir des données comparables.

En vertu du principe général selon lequel les fournisseurs devraient utiliser le plus possible leurs méthodes comptables actuelles, la Commission est disposée à accorder une plus grande souplesse, que ne l'autorisent les indicateurs, aux fournisseurs ayant des activités à la fois dans les secteurs de distribution et autres que de distribution.

Un fournisseur qui s'occupe principalement de distribution mais qui a de petites activités extérieures à la distribution pour approvisionner ses activités de distribution pourra considérer l'ensemble de ses activités comme des activités de distribution si :

- 1) le fournisseur peut démontrer qu'il considérerait, à des fins comptables, ses activités autres que de distribution comme des activités de distribution avant le 14 octobre 1975, et
- 2) qu'il utilisait les mêmes méthodes comptables pour ses activités de distribution et autres que de distribution.

Une ligne de produits aux termes des indicateurs, est un groupement de produits semblables. En général, une ligne de produit sera définie par le système de comptabilité du fournisseur et la Commission est disposée à accepter les définitions de lignes de produits qui se conforment aux pratiques comptables courantes.

Un produit comprend un service. Pour que deux services soient considérés identiques, ils doivent répondre aux critères (3), (4) et (5) et satisfaire le même besoin essentiel.

5) être mesurés selon la même norme unitaire.

4) avoir le même coût, à moins que la différence de coût ne soit imputable qu'à l'approvisionnement de différents types ou catégories de clients non-détailants ou à la fourniture de différentes quantités du même article;

3) être vendus au même prix, à moins que la différence de prix ne reflète que des ristournes différentes accordées à différents types ou catégories de clients non-détailants, ou des quantités différentes du même article;

2) être utilisables à des fins identiques;

1) avoir la même substance, la même composition chimique ou être composés de matières semblables;

Dans le livre blanc et les indicateurs, on se réfère aux produits individuels. Une distinction très nette est faite entre les produits individuels et les lignes de produits. Des produits ne peuvent pas être regroupés sous le nom d'un seul produit. Pour que deux articles soient considérés comme seul produit, il doivent se conformer aux critères suivants:

#### D Un produit et une ligne de produits

Pour remplir les conditions énoncées dans le paragraphe 10(1)(b) ou (c), un fournisseur devrait imputer sur une base raisonnable les frais généraux tels que les coûts de vente, d'administration ou de financement s'ils constituent les seuls coûts qui ne sont pas habituellement imputés. Bien que les indicateurs ne parlent pas de l'imputation des recettes, pour évaluer l'observation il est primordial que les coûts et les recettes correspondent.

Selon l'article 12, il n'est pas nécessaire que les fournisseurs puissent imputer tous leurs coûts à des produits individuels ou à des lignes de produits. Ils doivent cependant être capables d'imputer tous les frais non généraux, directs ou indirects au produit ou à la ligne de produits.

car cette méthode ne respecterait pas l'esprit du Règlement. Dans de tels cas, la Commission pourra demander aux fournisseurs de continuer à utiliser leur méthode antérieure.

Les fournisseurs ne devraient pas éprouver beaucoup de difficultés pour déterminer la partie de leur entreprise à laquelle s'applique l'article 15. Quant à l'article 16, les fournisseurs doivent s'assurer qu'ils appliquent les règles à des produits qui remplissent les conditions énoncées ci-après. Dans le cas contraire, la Commission préfère que l'article 17 soit appliqué, et seulement en cas d'impossibilité notoire, l'article 18.

Au moment de faire leur choix, les fournisseurs devront étudier toutes les répercussions des différentes règles pendant la durée du programme. Un fournisseur qui choisit d'appliquer l'article 16 au lieu des articles 17 ou 18, ou l'article 17 au lieu de l'article 18, ne sera en principe pas autorisé à appliquer plus tard l'article 17 ou 18, le cas échéant. Lorsqu'un fournisseur déclare qu'il est en mesure d'imputer des coûts, il doit continuer à le faire.

Au moment de choisir la règle appropriée, il faut tenir compte des implications administratives, d'un indicateur par rapport à un autre. Il est souhaitable d'utiliser au maximum les systèmes comptables et de renseignements existants afin de minimiser les coûts d'observation du programme.

Par exemple, un fournisseur qui a un système d'enregistrement comptable par division ou par département trouvera peut-être plus facile d'observer les exigences du programme dans le cadre de l'article 17. La Commission acceptera ce choix dans la mesure où les divisions ou départements correspondent en gros à des lignes de produits. De même, un fournisseur qui dispose de plusieurs milliers de produits peut choisir de les grouper en lignes de produits et d'appliquer l'article 17 afin de minimiser les frais d'administration du programme, même s'il peut imputer les coûts à des produits individuels. Dans des cas extrêmes, la Commission pourra décider que l'application de l'article 16 l'empêcherait de surveiller et d'évaluer efficacement l'observation des indicateurs et elle pourra demander au fournisseur d'appliquer l'article 17 pour évaluer l'observation.

## C Possibilité d'imputer les coûts

Même si la Commission préfère que les fournisseurs choisissent d'appliquer les articles 16 ou 17 plutôt que l'article 18, elle souhaite cependant que le programme anti-inflationniste ne fasse pas encourir des frais inutiles aux fournisseurs. En règle générale, pour décider si un fournisseur peut ou non imputer des coûts, il faudra se demander s'il pouvait imputer des coûts avant le 14 octobre 1975 et le faisait d'une manière assez régulière. Même si certains fournisseurs peuvent maintenant introduire des systèmes d'imputation de coûts, la Commission ne pourra pas accepter l'introduction de tels systèmes visant uniquement à permettre à un fournisseur d'appliquer une règle qui lui donne plus de souplesse dans le contrôle de ses prix.



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: CHOIX DES INDICATEURS - SECTION 4 DE LA PARTIE I DES INDICATEURS ANTI-INFLATION

N°: AI-4-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-4 du 29 janvier 1976. Il s'applique seulement aux périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date.

Le présent bulletin énonce les principes généraux que les fournisseurs doivent suivre pour choisir la règle qui convient afin de déterminer tout surcroît de recettes durant ces périodes d'observation.

## A Introduction

Aux fins de déterminer l'observation des indicateurs anti-inflation et de présenter des rapports à cet égard, un fournisseur doit évaluer s'il a réalisé ou s'il réalisera un surcroît de recettes. Les modalités de cette évaluation sont énoncées dans les sections 5 et 6. Etant donné les différences qui existent entre les nombreux types de fournisseurs qui doivent se conformer aux indicateurs, quatre règles séparées (articles 15, 16, 17 et 18) régissent le calcul du surcroît de recettes et une série de règles correspondantes régit les décisions provisoires concernant la fixation des prix (articles 21, 22, 23 et 24). Les fournisseurs doivent choisir la règle applicable à leur entreprise ou aux différentes parties de leur entreprise. La section 4 des indicateurs énonce la marche à suivre pour prendre cette décision qui est extrêmement importante car les différentes règles peuvent avoir pour certains fournisseurs des conséquences assez différentes sur la manière de contrôler les prix.

## B Principes généraux

Le choix initial de l'indicateur approprié sera fait par le fournisseur. La Commission peut cependant examiner ce choix et signifier aux fournisseurs qu'ils devraient utiliser un autre indicateur lorsque le choix semble compromettre sérieusement l'intégrité des règles de limitation des prix.



activités (selon l'indicateur utilisé pour évaluer le surcroît de recettes) ne dépasse pas au cours de chaque trimestre financier de la période d'observation le montant autorisé par la section 5 pour l'ensemble de la période d'observation. Si un fournisseur peut démontrer clairement que son bénéfice par unité de production ou sa marge bénéficiaire suit un profil saisonnier, il pourra conserver le profil saisonnier antérieur de ses marges bénéficiaires tant qu'il pourra démontrer l'absence d'un surcroît de recettes.

Cette méthode de fixation des prix offre aux fournisseurs, dont les activités sont assujetties à l'article 17, une certaine liberté pour fixer le prix des produits individuels dans une ligne de produits, contrairement aux indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix énoncés à l'article 23. Les fournisseurs devront éviter de fixer des prix produisant des bénéfices excessifs sur un produit particulier ou une ligne de produits, ou sur un produit ou ligne de produits dans une région déterminée ou sur un marché particulier. Pour éviter cette situation, la Commission se réserve le droit de préciser si un fournisseur doit appliquer les indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix pour contrôler le ou les prix d'un produit particulier ou d'un ensemble de produits.

fixés de façon à ne pas produire un surcroît de recettes apparent. Ces indicateurs sont destinés à donner aux fournisseurs et à la Commission un moyen de juger si une modification de prix est acceptable sans attendre la fin d'une période d'observation.

Même si la Commission sera peut-être plus souple pour faire appliquer les indicateurs régissant l'évaluation des prix que ceux régissant les marges bénéficiaires, étant donné que les premiers impliquent des estimations au contraire des seconds, elle les utilisera pour évaluer les modifications de prix sur une base journalière. Si la Commission juge qu'ils ne sont correctement appliqués et qu'un prix ou un ensemble de prix produiront peut-être un surcroît de recettes apparent, elle sera disposée à faire usage de ses pouvoirs d'enquête et de persuasion afin de faire changer ces prix. Les fournisseurs sont donc dans l'obligation de respecter les indicateurs provisoires régissant les prix.

Il peut cependant exister des cas dans lesquels une application stricte des règles de la section 6 obligerait un fournisseur à fixer ses prix selon une méthode qui lui donnerait des recettes inférieures ou supérieures à celles autorisées en vertu de la section 5. Dans ces cas, la Commission cherchera surtout à savoir si un fournisseur a ou non réalisé un surcroît de recettes en fonction des règles énoncées dans la section 5 et l'observation des indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix sera jugée de la manière suivante:

1) En règle générale, un fournisseur doit fixer ses prix de manière à ne pas réaliser un surcroît de recettes conformément à la section 5.

2) Un fournisseur qui pourra prouver à la Commission qu'il contrôle ses prix de façon à ne pas réaliser un surcroît de recettes sera considéré comme ayant satisfait aux exigences de la section 6.

3) Les fournisseurs devraient être disposés à fournir à la Commission des prévisions détaillées concernant les coûts (par intrant principal), le volume des ventes et les augmentations de productivité prévues.

Un fournisseur peut choisir de fixer ses prix d'une manière différente de celle énoncée dans la section 6 mais qui ne devrait pas entraîner un surcroît de recettes. Cependant, un fournisseur qui fixe ses prix de cette manière peut faire plus tard l'objet de restrictions lorsqu'il demandera l'exemption d'un surcroît de recettes apparent en prétendant qu'il résulte d'une évolution favorable et imprévue des coûts en vertu de l'alinéa 9(a)(iii).

Lors du rajustement de ses prix pendant la période d'observation, un fournisseur qui n'utilise pas la section 6 devrait s'assurer que son bénéfice par unité de production ou sa marge bénéficiaire sur une ligne de produits ou l'ensemble de ses

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: APPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES MARGES BENEFICIAIRES  
(SECTION 5) ET DES INDICATEURS PROVISOIRES REGISSANT  
L'EVALUATION DES PRIX (SECTION 6)

N°: AI-3-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-3 du 29 janvier  
1976. Il s'applique seulement aux périodes d'observation  
commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date.

## A Principes généraux

Les fournisseurs assujettis à la partie 1 du Règlement anti-inflation sont tenus de satisfaire aux exigences des:

- 1) Indicateurs régissant les marges bénéficiaires
  - 2) Indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix.
- La présence ou l'absence d'un "surcroît de recettes apparent" aux termes des indicateurs régissant les marges bénéficiaires constituera le principal facteur déterminant si la Commission de lutte contre l'inflation accepte le comportement d'un fournisseur pendant une période d'observation. Le calcul du surcroît de recettes a pour but de fournir une vérification annuelle officielle conciliable avec les états financiers annuels vérifiés d'un fournisseur, ne tenant pas compte des facteurs saisonniers et permettant au fournisseur de faire une auto-évaluation.
- Les fournisseurs devraient cependant être conscients qu'il ne s'agit pas d'une vérification passive et que la Commission n'attendra pas la fin d'une période d'observation pour intervenir dans leurs activités. La Commission s'attend que les fournisseurs prennent d'eux-mêmes les mesures nécessaires pour garantir que les prix sont fixés de façon à ne pas produire un surcroît de recettes apparent.

## B Utilisation des sections 5 et 6

Les indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix dans la section 6 constituent le moyen de garantir que les prix sont







Après avoir identifié les corporations à consolider, les principes comptables utilisés devront se conformer le plus possible aux principes comptables généralement reconnus et appliqués régulièrement au cours des périodes de base et d'observation.

L'amortissement de l'excédent de la juste valeur marchande sur la valeur comptable au moment de l'achat sera considéré comme des coûts admissibles à condition de refléter un amortissement régulier des mêmes éléments d'actif au cours de la période de base et de la période d'observation.

#### D Exercices financiers communs

Lorsque les corporations du groupe consolidé n'ont pas un exercice financier commun, il faudra fixer une période de rapport commune. Dans ces cas, l'exercice financier de la plus grosse corporation (en termes de recettes brutes d'exploitation) sera généralement adopté par toutes les autres corporations du groupe consolidé.

Cela ne signifie pas que certaines corporations individuelles devront modifier leur exercice financier habituel. Il faut cependant, aux fins des rapports, que toutes les entreprises du groupe préparent des données sur les périodes de base et d'observation basées sur le même exercice financier.

#### E Justification provisoire des prix

Bien que la Commission soit disposée à accepter des rapports consolidés pour les périodes d'observation, elle se réserve le droit de demander aux corporations individuelles de justifier les modifications de prix en vertu de la section 6 de la partie I du Règlement. En particulier, cette disposition s'applique aux sociétés qui présentent un rapport dans le cadre d'un groupe consolidé et qui tirent plus de 10 pour cent de leurs recettes brutes d'exploitation ou plus de \$5 millions (le moindre de ces deux montants étant retenu) de ventes à des personnes extérieures au groupe associé. Ces sociétés devraient tenir à jour des registres pour justifier les modifications de prix en vertu des indicateurs appropriés régissant la fixation des prix.

La Commission s'est déclarée disposée à accorder aux fournisseurs plus de souplesse que dans les indicateurs lors de l'application des différents articles aux divers types d'activités de leurs entreprises. Il faudra se reporter à la rubrique intitulée Fournisseurs ayant des activités diverses dans le bulletin technique AI-4-P-révisé.

De même, la consolidation pourrait impliquer l'utilisation de périodes de base différentes applicables en cas de présentation de rapports séparés.

elle-même les produits. L'article 16, 17 ou 18 comme si la société mère avait fabriqué vente des produits manufacturés par la filiale sera assujettie à des fournisseurs étrangers sera assujettie à l'article 15. La société mère qui représente la vente des produits achetés à présenter un rapport consolidé, seule la partie des activités de 17 ou 18. Si la société mère et la filiale choisissent de tandis que la filiale serait assujettie à l'un des articles 16, distributeurs à l'article 15 pour l'ensemble de ses activités, ailleurs serait normalement assujettie aux règles régissant les fabriqués par sa filiale ainsi que d'autres produits achetés Par exemple, une société mère qui vend au détail les produits Par exemple, une société mère qui vend au détail les produits exercées dans le cadre de divisions d'une corporation. les activités des corporations individuelles avaient été bénéfices rajustés d'exploitation qui auraient été obtenus si a pour but de permettre à un groupe associé de déterminer les La consolidation permise aux fins de l'observation du Règlement

## B Principes de la consolidation

Les groupes consolidés ayant des structures compliquées pourront communiquer avec des responsables de la CLI pour déterminer si la méthode de consolidation qu'ils proposent sera acceptable.

- 5) Sous réserve des restrictions précédentes, un groupe associé qui choisit de présenter un rapport consolidé doit englober toutes les corporations consolidables. Par exemple, il ne serait pas convenable d'exclure de la consolidation une filiale ayant subi des pertes au cours de la période de base en vue de tirer d'avantage profit du paragraphe 8(2) des indicateurs.
- 3) Les corporations assujetties à la partie 2 ou 5 des indicateurs ne peuvent être consolidées avec des corporations assujetties à la partie 1.
- 4) Les corporations ne peuvent être consolidées que si le groupe qui présente un rapport n'utilise pas exclusivement, pour faire preuve de l'observation, les dispositions concernant la marge nette globale énoncées à l'article 18 et si le nombre et la composition des lignes de produits en vertu desquelles le groupe faisant rapport démontre l'observation sont acceptés par la Commission.

# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: RAPPORTS CONSOLIDÉS EN VERTU DE LA PARTIE I DU RÈGLEMENT ANTI-INFLATION

N°: AI-2-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-2 du 29 janvier 1976 et le bulletin AI-2-P-Ebauche révisée publié le 11 juin 1976. Il s'applique seulement aux périodes d'observation commençant le 14 octobre 1976 ou avant cette date. Les rapports consolidés en vertu de la partie 7 du Règlement sont abordés dans le bulletin AI-30-P.

Aux fins des rapports et dans le but de déterminer l'observation des indicateurs anti-inflation, un fournisseur est généralement considéré comme une corporation, une société ou une propriété individuelle. Il existe cependant des cas où l'interdépendance des activités d'un certain nombre de corporations associées est telle qu'il serait plus réaliste de contrôler l'observation du Règlement d'après un rapport consolidé. Le présent bulletin a pour but d'offrir à ces corporations le choix d'évaluer et de rendre compte de l'observation du Règlement sur une base consolidée en suivant les dispositions énoncées ci-après.

## A Groupe consolidé

La Commission de lutte contre l'inflation n'acceptera en général les rapports consolidés que pour des corporations canadiennes associées aux termes de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu qui présentent habituellement des états financiers consolidés, sous réserve des restrictions suivantes:

1) Seules les corporations faisant partie d'un groupe consolidé au cours de la période de base pourront être consolidées au cours d'une période d'observation.

2) Les corporations consolidées au cours de la période de base devront être consolidées au cours d'une période d'observation à moins que la corporation ne fasse plus partie du groupe associé. Dans le cas d'une cession, la Commission pourra exiger une nouvelle présentation des données de base lorsque les résultats d'exploitation pour la période de base ne constitueront plus un repère valable pour démontrer l'observation en regard aux activités en cours des autres membres du groupe présentant des rapports.

- 1) Le plan devrait permettre d'éliminer tous les surcroîts de recettes attribuables à la première période d'observation, au cours des deux premiers trimestres financiers complets suivant cette période.
- 2) Les fournisseurs devraient fixer leurs prix durant la période au cours de laquelle leur marge courante dépasse leur marge de base de sorte que l'ensemble des augmentations de prix multiplié par le nombre d'unités vendues au cours des deux premiers trimestres financiers complets à partir de la fin de la période d'observation au cours de laquelle le surcroît de recettes a été réalisé pour la première fois, ne dépasse pas l'ensemble des réductions de prix multiplié par le nombre d'unités vendues durant cette même période.

## C Fluctuations saisonnières

Comme les indicateurs s'appliquent aux fournisseurs sur la base d'un exercice financier, les facteurs saisonniers n'interviennent pas dans le calcul des surcroîts de recettes. Cependant, au cours de cette première période d'observation, les fournisseurs détermineront leur surcroît de recettes pour des parties de leur exercice financier normal et certains pourront avoir un surcroît de recettes attribuable uniquement aux fluctuations saisonnières normales de leurs activités.

La Commission permettra à ces fournisseurs de rajuster raisonnablement le revenu obtenu au cours de leur première période d'observation afin que le surcroît de recettes calculé de cette manière pour la période suivant le 14 octobre 1975 ne reflète pas les fluctuations saisonnières normales du revenu. Les fournisseurs qui feront de tels rajustements devront en fournir des preuves dans leurs plans d'observation.

## D Durée du plan d'observation

Le choix de deux trimestres financiers complets pour permettre aux entreprises de se conformer aux indicateurs pourra s'avérer peu pratique pour certaines entreprises. Dans les cas extrêmes, la Commission accordera une prolongation.

Les fournisseurs assujettis à un plan d'observation devront présenter des rapports trimestriels et leurs activités seront contrôlées sur cette base.



# Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: PLAN D'OBSERVATION CONCERNANT LE SURCROIT DE RECETTES REALISE AU COURS DE LA PREMIERE PERIODE D'OBSERVATION

N°: AI-1-P-révisé

Date: le 5 novembre 1976

Note: Le présent bulletin remplace le bulletin AI-1 du 19 décembre 1975 et il s'applique seulement dans le cas de surcroits de recettes réalisés au cours des périodes d'observation qui comprennent le 14 octobre 1976.

Le bulletin AI-28-P définit la position de la Commission de lutte contre l'inflation à l'égard des surcroits de recettes et des plans d'observation. Le bulletin AI-34-P définit les plans d'observation concernant les surcroits de recettes réalisés au cours de la seconde période d'observation.

## A Introduction

La première période d'observation pour une entreprise assujettie à la partie I des indicateurs anti-inflation représente le premier exercice financier qui comprend le 14 octobre 1975. En vertu des indicateurs, les entreprises peuvent déduire de leurs surcroits de recettes apparents réalisés au cours de leur première période d'observation, tout surcroît de recettes résultant de transactions effectuées avant le 14 octobre 1975. Même dans un tel cas, certains fournisseurs verront leur période d'observation commencer avec des marges bénéficiaires supérieures à celles admises en vertu des indicateurs.

Ces fournisseurs sont tenus de présenter un plan d'observation à la Commission de lutte contre l'inflation dès qu'ils remettront leur premier rapport annuel sur la période d'observation. Ce plan comprendra une brève vue d'ensemble des activités commerciales courantes du fournisseur et des mesures que le fournisseur entend prendre pour se conformer aux indicateurs.

## B Principes généraux

Pour juger si le plan est acceptable et examiner la manière dont le fournisseur se conforme aux indicateurs, la Commission aura recours aux principes suivants:



NOTE: ON PEUT S'ADRESSER A LA COMMISSION DE LUTTE CONTRE  
L'INFLATION POUR OBTENIR DES EXEMPLAIRES DE CHACUN DES  
BULLETINS PRECITES AINSI QUE DES BULLETINS DONT LA  
PUBLICATION A ETE INTERROMPUE MOMENTANEMENT.  
VEUILLEZ PRECISER LE NUMERO DE LA PUBLICATION ET LE TITRE  
DE CHAQUE BULLETIN DEMANDE AINSI QUE LE NOMBRE D'EXEM-  
PLAIRES REQUIS.  
ON PEUT SE PROCURER CES NOUVELLES PUBLICATIONS DANS LES  
BUREAUX REGIONAUX DE LA CLI, DANS LES BUREAUX DE DISTRICT  
DE L'IMPOT OU EN S'ADRESSANT A LA:  
SECTION DE PRODUCTION ET DE DISTRIBUTION  
DIRECTION DES COMMUNICATIONS  
COMMISSION DE LUTTE CONTRE L'INFLATION  
219 OUEST, AVENUE LAURIER  
OTTAWA (ONTARIO)  
K1P 6B1  
(613) 995-6642

N° de publication	Objet	Page
AI-32-P	EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES FOURNISSEURS AUTRES QUE LES BANQUES A CHARGE QUI EFFECTUENT EXCLUSIVEMENT DES OPERATIONS D'INTERMEDIAIRES FINANCIERS	125
	A Introduction	125
	B Définitions	126
	C Application	127
	D Rapports à remplir	127
	E Déduction pour base faible	127
	F Crédit pour augmentation de capital	127
	G Règle transitoire	128
	H Règles de fixation des prix	128
AI-33-P	EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES COMPAGNIES DE FIDUCIE ET AUTRES FOURNISSEURS ASSUJETTIS A LA FOIS A LA PARTIE 6 ET AUX PARTIES 1 ET 7 DES INDICATEURS	129
	A Introduction	129
	B Application	130
	C Rapports exigés	130
	D Déduction pour base faible	131
	E Pourcentage de la marge nette de référence	131
	F Gel des taux de service	132
	G Déduction pour augmentation de capital	132
	H Plans d'observation	133
	I Indicateurs régissant la fixation des prix	133
AI-34-P	PLANS D'OBSERVATION PRESENTES A PROPOS D'UN SURCROIT DE RECETTES REALISE PAR UN FOURNISSEUR PENDANT SA PERIODE D'OBSERVATION QUI INCLUT LE 14 OCTOBRE 1976	
	A Mise en application du bulletin	135
	B Principes généraux	135

AI-29-P	DEDUCTION AU TITRE DES INVESTISSEMENTS	107
	A Introduction	107
	B Calcul de la déduction	107
	C Investissements admissibles	108
	D Réclamation d'une déduction au titre	
	des investissements - Rapport sur les	
	prévisions d'investissements	
	E Calculs de la déduction au titre des	
	investissements	
	(1) Coefficient de déduction au titre	
	des investissements	
	(2) Coefficient théorique de la marge	
	de référence	111
AI-30-P	RAPPORTS CONSOLIDÉS EN VERTU DES PARTIES	115
	6 ET 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	
	A Application du bulletin	115
	B Principes généraux	115
	C Conditions régissant la consolidation	116
	D Principes comptables	118
	E Déduction pour base faible	118
	F Transition	118
	G Entreprises organisées en départements	118
AI-31-P	RAPPORTS NECESSAIRES EN VERTU DE LA	119
	PARTIE 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	
	A Rapports exigés	119
	B Fournisseurs de niveau I désignés par	
	la CLI	120
	C Fournisseurs de niveau II	120
	D Fournisseurs de niveau III	121
	E Industrie de la construction	122
	F Fournisseurs négociant en association	122
	G Options de la Commission	123
	H Préavis	123



AI-24-P	EXPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES BANQUES A CHARTE	93
AI-25-P-ébauche	APPLICATION DES RESTRICTIONS DE LA MARGE DE REFERENCE RELATIVES AUX LIGNES DE PRODUITS ET A L'ENSEMBLE DES ACTIVITES  Ce bulletin a été supprimé.	--
AI-26-P	DEDUCTION APPLICABLE AU SURCROIT DE RECETTES AUX TERMES DE L'ALINEA 9(a)(iv) DE LA PARTIE I DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	97
AI-27-P	PERSONNES ASSUJETTES AUX DISPOSITIONS OBLIGATOIRES DE LA LOI ET DES INDICATEURS ANTI-INFLATION APRES LE 14 OCTOBRE 1975	101
AI-28-P	SURCROIT DE RECETTES ET PLANS D'OBSERVATION	105
	A Introduction	105
	B Plan d'observation - Exigences et conditions générales	106
	A Introduction	101
	B Preuve de l'observation	101
	C Envoi de renseignements	102
	D Dividendes	102

AI-19-P	DEDUCTION POUR BASE FAIBLE	73
	A Taux de rendement de 8 pour cent	73
	B Formulation de la déduction pour base faible	73
	C Avoir propre moyen - Dispositions générales	74
	D Avoir propre moyen - Règles particulières	75
	E Exemples de calculs	76
	F Fournisseurs associés	79
	G Fournisseurs d'assurances sur les biens	
	et sur les accidents, banques à charte	
	et fournisseurs agissant à titre d'inter-	
	médiaires financiers	80
AI-20-P	INDICATEURS REGISSANT LA FIXATION DES PRIX	81
	A Prévission des coûts et recettes	82
	B Rapports exigés	83
	C Règles régissant la fixation des prix	84
AI-21-P-ébauche	DEDUCTIONS AU TITRE DES PRIX ET DE LA	
	PRODUCTIVITE	--
	Ce bulletin a été supprimé.	
AI-22-P-ébauche	REGLES TRANSITOIRES ET RAPPORTS EXIGES EN	
	VERTU DE LA PARTIE I DU REGLEMENT ANTI-	
	INFLATION	--
	Ce bulletin a été supprimé.	
AI-23-P	APPLICATION DES PARTIES I ET 7 DES INDICATEURS	
	AUX COMPAGNIES D'ASSURANCE SUR LES BIENS ET	
	D'ASSURANCE SUR LES ACCIDENTS	87
	A Base pour démontrer l'observation	87
	B Principes de comptabilité	88
	C Bénéfices rajustés d'exploitation	88
	D Revenu de placement	89
	E Coûts admissibles	89
	F Déduction pour base faible	89
	G Variation régionale du degré des	90
	accroissements de taux	90
	H Rapports exigés	90
	I Plans d'observation concernant les	92
	surcroits de recettes	92

N° de publication	Objet	Page
AI-14-P-révisé	COUTS ADMISSIBLES : POSTES EXTRAORDINAIRES ET ARTIFICIELS	59
	A Principe directeur	59
	B Postes extraordinaires	59
	C Postes artificiels	60
AI-15-P	HONORAIRES ET REVENUS DES PROFESSIONNELS	--
	Ce bulletin reste en vigueur mais sa publication a été interrompue momentanément.	
AI-16-P	TERRAINS - METHODE DU COUT SUBSTITUE	61
	A Introduction	61
	B Application et base de la preuve	61
	C de l'observation	61
	D Substitution - Terrain cédé pendant la période de base	62
	E Substitution - Terrain cédé pendant la période d'observation	63
	F Evaluations	63
	G Transactions entre personnes ayant un lien de dépendance (alinéas 90(1)(b) et 90(2)(c)	64
	H Exemple	64
AI-17-P	SOUSSIONS CONCURRENTIELLES DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION	69
	A Introduction	69
	B Principe général	69
	C Contrats auxquels s'appliquent les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h)	70
	D Fournisseurs auxquels s'appliquent les alinéas 4(2)(h) et 84(2)(h)	70
	E Règle "de minimis"	70
	F Choix des périodes de base	71
	(1) Résumé des options - Partie I	71
	(2) Résumé des options - Partie 7	71
AI-18-P-ébauche	LIGNE DE PRODUITS	--
	Ce bulletin a été supprimé.	

--

PRIX ET BENEFICES, GUIDE DES FORMULES  
ET BULLETTINS TECHNIQUES

AI-9-P

Ce bulletin reste en vigueur mais sa  
publication a été interrompue  
momentanément.

DEFINITIONS DE "DISTRIBUTEUR" AUX  
ARTICLES 3 ET 83 DES INDICATEURS  
ANTI-INFLATION

AI-10-P-révisé

45

A Introduction  
B Changement substantiel de forme  
C Règle "de minimis"  
D Fourniture de services

45  
45  
46  
46

DIVIDENDES

AI-11-P

--

Ce bulletin reste en vigueur mais sa  
publication a été interrompue  
momentanément.

ACCORDS A LONG TERME CONCLUS AVANT  
LE 14 OCTOBRE 1975

AI-12-P-révisé

49

A Introduction  
B Périodes d'observation commençant  
le ou avant le 14 octobre 1976  
C Périodes d'observation commençant  
après le 14 octobre 1976

49  
49  
50

DEPENSES LIMITEES

AI-13-P-révisé

51

A Généralités  
B Nature de la limitation  
C Règles transitoires  
D Identification des dépenses limitées  
E Dépenses de publicité, de promotion  
et de relations publiques  
F Dépenses de réaménagement, de déménagement,  
d'aménagement paysager et de décoration  
d'usines et de bureaux  
G Dépenses de recherche et de développement  
et autres dépenses analogues  
H Honoraires de gestion  
I Dons de charité  
J Contributions à caractère politique  
K Dépenses à des fins d'éducation,  
de congrès et de formation

51  
51  
51  
52  
53  
53  
54  
55  
55  
55  
56  
56  
56  
56

N° de publication	Objet	Page
AI-5-P-révisé	PERSONNES ASSUJETTES AUX PARTIES 1 ET 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	27
	A Personnes assujetties aux indicateurs pour la restriction des prix et des marges bénéficiaires	27
	B Définitions	28
	C Modifications du nombre des employés	29
	D Employeurs de l'industrie de la construction ayant vingt employés ou plus	29
AI-6-P-révisé	RAPPORTS NECESSAIRES EN VERTU DE LA PARTIE 1 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	31
	A Rapports exigés	31
	B Fournisseurs de niveau I désignés par la CLI	32
	C Fournisseurs de niveau II	32
	D Fournisseurs de niveau III	33
	E Industrie de la construction	33
	F Fournisseurs négociant en association	34
	G Options de la commission	34
	H Préavis	34
AI-7-P-révisé	VENTES A L'EXPORTATION	37
	A Introduction	37
	B Définitions	37
	C Exception	39
	D Imputation des coûts	39
	E Option d'inclusion des ventes à l'exportation en vertu des indicateurs régissant le marché intérieur	40
	F Fixation des prix	40
	G Detournement de l'offre	40
	H Investissement	41
AI-8-P-révisé	REVENU EN INTERETS ET DIVIDENDES	43
	A Intérêts inclus	43
	B Intérêts exclus	43
	C Dividendes inclus	44
	D Dividendes exclus	44



TABLE DES MATIERES

<u>N° de publication</u>	<u>Objet</u>	<u>Page</u>
AI-1-P-révisé	PLAN D'OBSERVATION CONCERNANT LE SURCROIT DE RECETTES REALISE AU COURS DE LA PREMIERE PERIODE D'OBSERVATION	11
	A Introduction	11
	B Principes généraux	11
	C Fluctuations saisonnières	12
	D Durée du plan d'observation	12
AI-2-P-révisé	RAPPORTS CONSOLIDES EN VERTU DE LA PARTIE I DU REGLEMENT ANTI-INFLATION	13
	A Groupe consolidé	13
	B Principes de la consolidation	14
	C Principes comptables	15
	D Exercices financiers communs	15
	E Justification provisoire des prix	15
AI-3-P-révisé	APPLICATION DES INDICATEURS REGISSANT LES MARGES BENEFICIAIRES (SECTION 5) ET DES INDICATEURS PROVISOIRES REGISSANT L'EVALUATION DES PRIX (SECTION 6)	17
	A Principes généraux	17
	B Utilisation des sections 5 et 6	17
AI-4-P-révisé	CHOIX DES INDICATEURS - SECTION 4 DE LA PARTIE I DES INDICATEURS ANTI-INFLATION	21
	A Introduction	21
	B Principes généraux	21
	C Possibilité d'imputer les coûts	22
	D Un produit et une ligne de produits	23
	E Fournisseurs ayant des activités diverses	24



Commission de lutte  
contre l'inflation

# Prix et bénéfices Bulletins techniques Nouveaux ou révisés

Novembre 1976



Commission de lutte  
contre l'inflation

Anti-Inflation  
Board

13 739











3 1761 11550493 8

